قیمت: 50 روپے

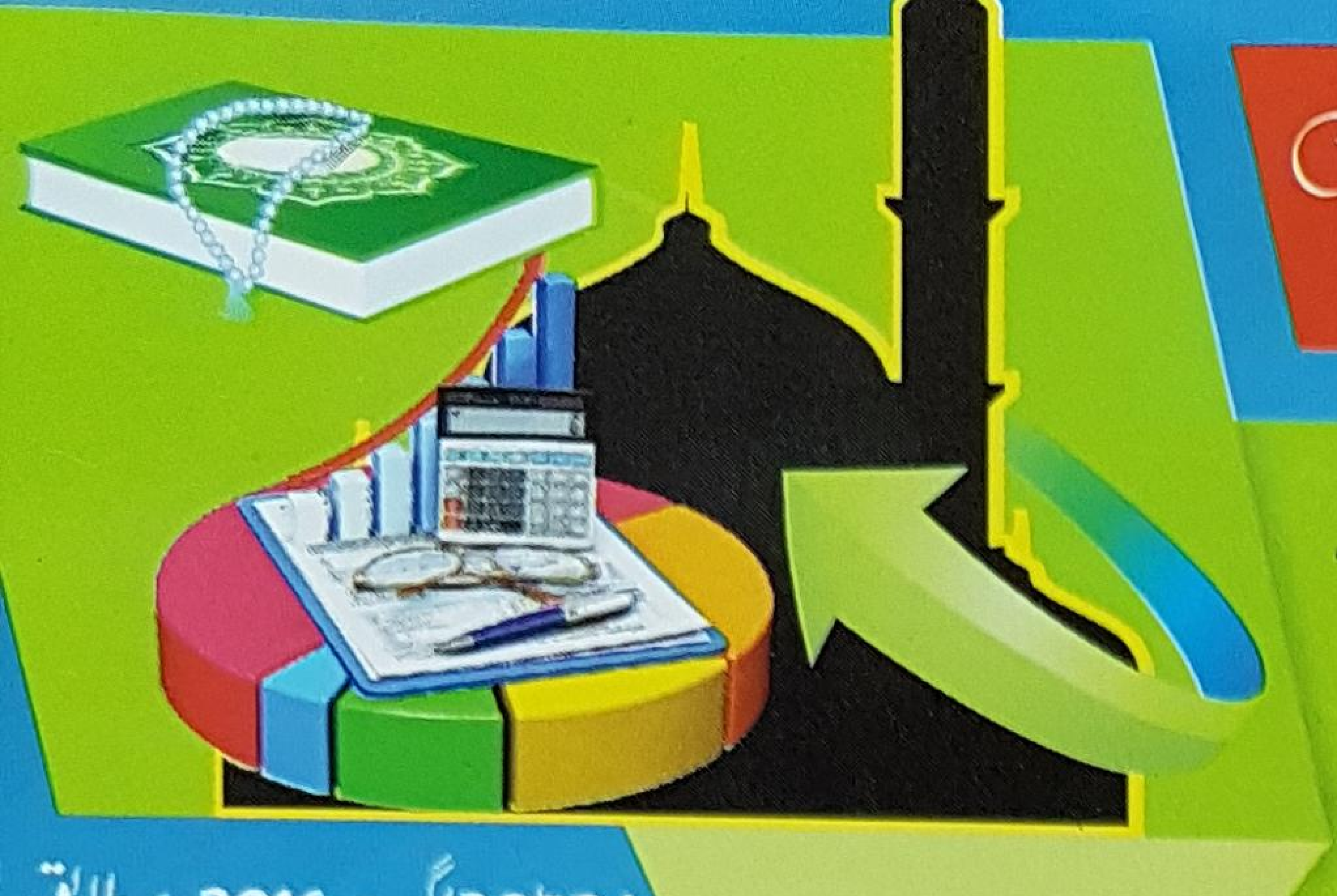
Weekly
Sharia & Business

ہفت روزہ شریعہ اینڈ بزنس

شریعت اور تجارت
ساتھ ساتھ

جلد: 4 .... شمارہ: 31

24 تا 30 اگست 2016ء بمطابق
20 تا 26 ذی قعدہ 1437ھ



- اسلامی بینکاری: غلط فہمیاں اور حقیقت
- خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل کرنا
- فیوچر ٹریڈنگ کی دو اہم خرابیاں

اپنی برینڈنگ کر کے آپ سستا اور معیاری مال فراہم کر سکتے ہیں

CROWN GROUP

کراؤن گروپ آف کمپنیز کے چیئرمین
جناب فرحان حنیف سے خصوصی گفتگو

دکان سے کمپنی تک کا سفر یوں طے کیجیے

پانچ سنگ میل جو آپ کو منزل تک پہنچا دیں

بسم اللہ الرحمٰن الرحیم

ایڈیٹر کے قلم سے

حرفِ اول

مشن

ڈارون نے ارتقا کی تھیوری 20 فروری 1871 کو رجسٹرڈ کروائی اور والیس نے یہی تھیوری ایک دن بعد۔ والیس بے چارہ گم نام رہ گیا۔ اسی طرح مارکونی نے ایک دوسرے شخص سے ایک روز قبل ریڈیو کی ایجاد کو 1896ء میں رجسٹرڈ کروایا۔ آج ہر شخص مارکونی کو جانتا ہے، دوسرے شخص کا نام بھی تاریخ بھول گئی۔

افراد کی زندگی میں ایک دن، ایک گھنٹہ، ایک منٹ اور ایک لمحہ بڑی قیمت رکھتا ہے۔ جو ایک منٹ ضائع کرسکتا ہے، اس سے ایک دن اور سال کی بھی توقع رکھی جاسکتی ہے۔ چھوڑیں پاکستان کا نام نہیں لیتے، اگر کسی ناکام قوم کا تجزیہ کرنا ہوتو کہتے ہیں: ایک قوم چھٹی پر (A Nation on Vacation)۔ اس کے بالمقابل اگر کامیاب قوم ہوتو کہتے ہیں ایک قوم پہیوں پر (A Nation on Wheels)۔

دوست گویا ہوئے: شام کا جھٹ پٹا بڑھا، موسم سہانا ہوا، ہوا میں خنکی بڑھی اور دل میں سیر سپاٹے کی کسک کروٹ لینے لگی۔ اتنے میں امریکا سے ایک دوست کی کال آئی۔ بتایا کہ ابھی بزنس پر گفتگو نہیں۔ آؤٹنگ پر نکل کھڑا ہوں۔ کہنے لگا: ہمارا تو ہفتے میں ایک دن اتوار ہوتا ہے، آپ کے ہاں کتنے ہوتے ہیں؟

بات سمجھو تو بہت سادہ سی ہے، نہ سمجھو تو طویل ترین۔ تاریخ کے ہر ورق پر اک پیغام لکھا ہے۔ مگر اسے پڑھنے کے لیے دیدۂ بینا کی ضرورت ہے۔ درویشی اور سلطانی میں دیانتداری دیکھنی ہو تو لوٹ جائیے 1937ء کے بمبئی میں۔ رات کے پچھلے پہر ایک نحیف انسان کرسی پر بیٹھا اپنے کام میں منہمک ہے۔ صحافی حاضر خدمت ہوتا ہے۔ حیرت سے کہتا ہے: ''جناح صاحب! ہندو لیڈر تو سب سورہے ہیں اور آپ؟'' قائداعظم کو میز سے نظر اٹھانے کی فرصت بھی نہ تھی۔ فرمایا: ''ان کی قوم جاگ رہی ہے اس لیے وہ سورہے ہیں، میری قوم سورہی ہے اس لیے میں جاگ رہا ہوں۔''

زمانہ قبل مسیح میں تاریخ عالم کا ایک عظیم سائنسدان آرشمیدیس AR Chimedes ساحل سمندر پر بیٹھا ریت پر اپنی انگلی سے ریاضی کا ایک سوال حل کر رہا تھا۔ یونان کی سیاست میں آفت برپا تھی۔ دشمن کے حملوں کے سامنے واحد رکاوٹ ارشمیدس کا علم تھا۔ اس نے ایسی توپیں تیار کی تھیں کہ جنرل کلاڈیس کو شہر فتح کرنے میں تین سال لگ گئے۔ شہر فتح ہوا تو جنرل نے اعلان کردیا ارشمیدس کو کوئی کچھ نہ کہے۔ ایک سپاہی تلوار سونتے آرشمیدس کے پس آدھمکا۔ اسے کیا خبر کہ یہ سمندر کنارے بیٹھا شخص ہی ارشمیدس ہوگا؟ وہ بولا: ''مرنے کے لیے تیار ہوجاؤ۔'' آرشمیدس نے مہلت نہیں مانگی۔ صرف اتنا کہا: ''ذرا مجھے یہ سوال حل کرنے دے۔'' اور پھر ایک جاہل سپاہی کی ظالم تلوار نے ایک انمول سر آناً فاناً تن سے جدا کردیا۔

ایک تھا الگزینڈر گراہم بیل 1847ء میں پیدا ہوا۔ اس کی نوجوانی بہروں کی زندگی آسان بنانے کی نذر ہوتی گئی۔ 29 برس کا تھا جب دنیا کو ٹیلی فون کا گرانقدر تحفہ دے گیا۔ اگر وہ ہمارے ٹی بریک جیسے وقفے کرتا رہتا تو سو برس بکھرے پرزے جمع کرنے میں ہی لگادیتا اور دور رہنے والے احباب آج تک خط کی صورت میں نصف ملاقات سے آگے نہ بڑھ سکتے۔

ہر بڑا مجموعہ ایک چھوٹی اکائی سے ترتیب پاتا ہے۔ جو بڑا بننا چاہتا ہے، اسے چھوٹی چھوٹی چیزوں کا خیال رکھنا پڑتا ہے۔ محنت کرنا چاہتا ہے تو ایک ایک لمحے کا خیال رکھے۔ زندگی میں مشن اہمیت رکھتا ہے، باقی سب چیزیں عارضی، وقتی اور اتفاقی ہوتی ہیں۔ اپنے مشن سے لگن رکھیں، منزلیں قدم چومیں گی۔

المنعم فائز

شریعہ اینڈ بزنس
ہفت روزہ
شریعت اور تجارت ساتھ ساتھ

کرنیں

القرآن — اللہ کو قرض دے کر دیکھیے

اگر تم اللہ کو اچھی طرح قرض دو گے تو اللہ تمہارے لیے اس کو کئی گنا بڑھا دے گا، تمہارے گناہ بخش دے گا، اللہ بڑا قدردان، بہت بُردبار ہے۔ وہ ہر بھید کا اور ہر کھلی چیز کا جاننے والا ہے، بڑے اقتدار کا، بڑی حکمت کا مالک! (التغابن: 18-17)

الحدیث — وہ ہم میں سے نہیں؟

آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے بازار میں ایک غلے کے ڈھیر کے اندر ہاتھ ڈالا تو وہ گیلا تھا۔ آپ کے پوچھنے پر اس بیچنے والے نے بارش کا عذر کیا۔ آپ نے فرمایا: ''تم نے اس کو سامنے کیوں نہ رکھا کہ لوگ دیکھ لیں۔ جو ہمیں دھوکا دے، وہ ہم میں سے نہیں۔''

ایڈیٹر
عبدالمنعم فائز

اسسٹنٹ ایڈیٹر
عمر فاروق راشد
انعام اللہ بھکروی

ڈیزائننگ
ارشد خرم

مارکیٹنگ ڈائریکٹر
سید ایاز شاہ

خط و کتابت کا پتا

شریعہ اینڈ بزنس
پلاٹ نمبر 1، اسٹریٹ 4، فیز 1 سیکٹر 4
اسکیم 33 احسن آباد، گلشن معمار، کراچی

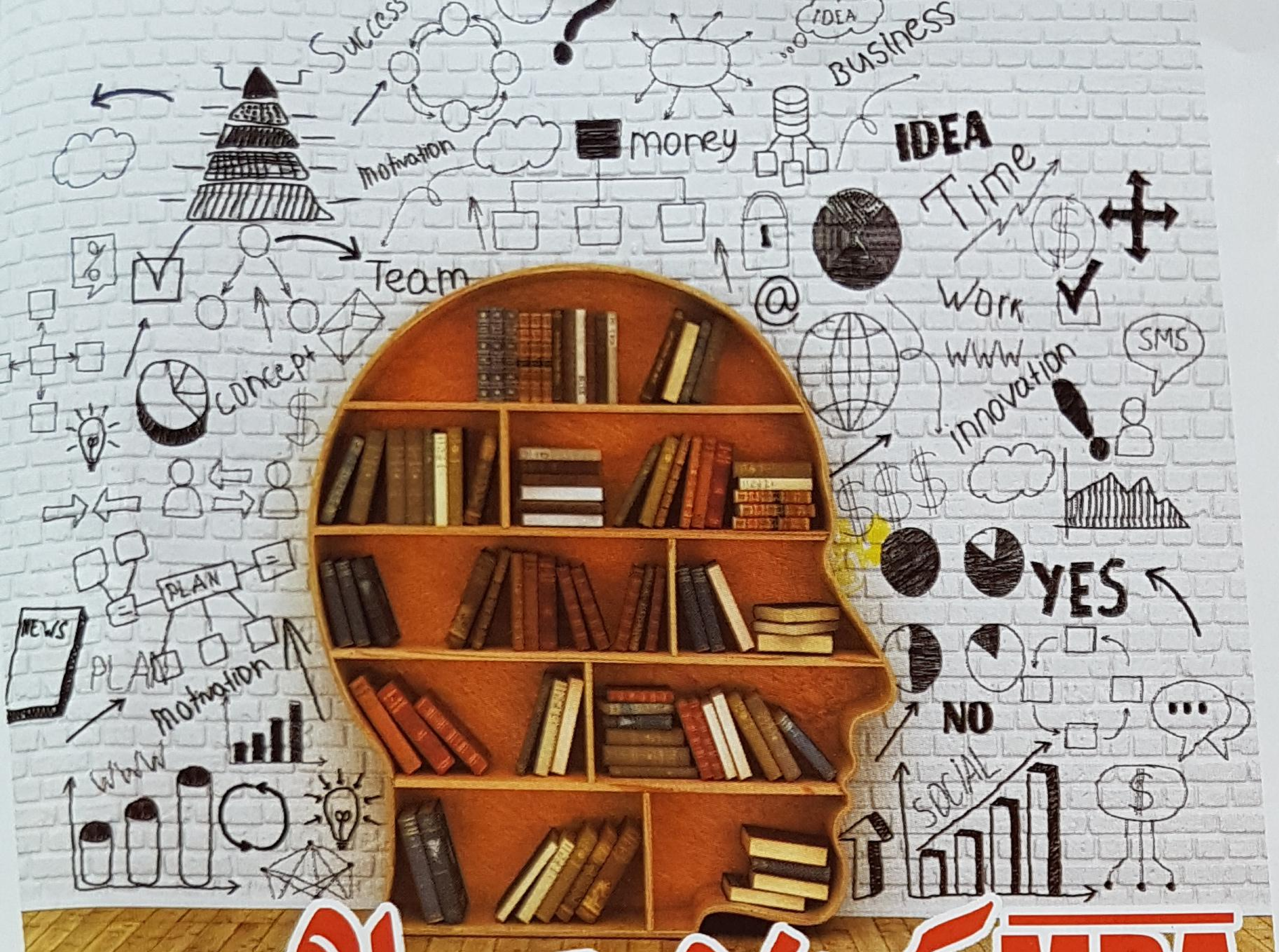
مرکزی رابطہ: 021-368 803 85

سرکولیشن: 0321-321 03 55، 021-366225 97

شعبہ اشتہارات: 0323-200 01 85، 0320-400 07 97

Weekly Shariah and Business
SharíaAndBusiness@yahoo.com
www.shariahandbiz.com

پبلشر محمد فیاض نے پرنٹر سفیر احمد، حسان پریس سے چھپوا کر شائع کیا
قیمت 50 روپے



MBA کی ضرورت واہمیت

آج کے اس تیز رفتار دور میں انسان کو پنپنے کے لیے جہاں وقت کے تقاضوں کو سمجھنا ضروری ہے وہیں خاصے علم کی بھی ضرورت ہے۔

آج بزنس کی دنیا میں علم کا حاصل کرنا کامیابی کی راہ میں نمایاں قدم شمار کیا جاتا ہے۔ ویسے بھی آپ کے پاس جتنی زیادہ تعلیم ہوگی، کیریئر کو نکھارنے اور آگے بڑھنے کے اتنے ہی زیادہ مواقع آپ کو ملتے رہیں گے۔

بزنس فیلڈ میں ایم بی اے گریجویٹ کسی بھی آرگنائزیشن کے لیے قیمتی اثاثہ سمجھا جاتا ہے۔ اس لیے کہ وہ اپنے کورس کے درمیان ایسی بہت سی ٹیکنیکس سیکھتا ہے، جو اس کی مہارت کو چار چاند لگاتی ہیں۔

آج کے دور میں جہاں معلومات کی عمر میں دن بہ دن اضافہ ہو رہا ہے، وہیں بزنس کو کامیاب بنانے کے لیے مختلف چیلنجز کا سامنا ہے۔ ایک ایم بی اے گریجویٹ میں انہیں حل کرنے کی بھرپور صلاحیت ہوتی ہے، کیونکہ اس میں مختلف عوامل کا جائزہ لینے کے بعد فیصلہ کرنے کی صلاحیت اور قائدانہ صفات کے جذبے کے ساتھ لائحہ عمل طے کرنے کا ہنر ہوتا ہے۔

ذیل میں کچھ نکات بتائے جا رہے ہیں، جو ایم بی اے کی اہمیت اجاگر کرتے ہیں:

کیریئر میں نکھار

اگر آپ باصلاحیت ہیں اور اپنے کام میں شوق اور رغبت رکھتے ہیں تو ایم بی اے پروگرام کی بدولت آپ اپنے کام کو نت نئے انداز سے کرنے کی صلاحیت پیدا کر سکتے ہیں، نیز تھوڑی سی ٹریننگ کے ذریعے آپ کے کیریئر کو کامیابی کا پہیہ لگ سکتا ہے جو آپ کی کامیابی کی ضمانت ہے۔

آگے بڑھنے کی لگن

اگر آپ اپنی موجودہ بزنس کی لائن سے مطمئن ہیں اور آگے بڑھنے کے خواہش مند ہیں تو ایم بی اے کی ڈگری آپ کو ٹاپ مینجمنٹ پر لے جانے کا اہم ذریعہ ہے۔

کاروبار کا آغاز

اگر آپ اپنا کاروبار شروع کرنے کا شوق رکھتے ہیں،

محمد عمار میر
شریک: تخصص فی فقہ المعاملات المالیہ وایم بی اے: KIMS

لیکن آپ کے پاس آغاز سے کامیابی کا سفر کرنے تک کے لیے تجربہ نہیں تو ایم بی اے کی ڈگری آپ کو ہر قدم اٹھانے کے لیے تیار کرے گی، یہاں تک کہ آپ کو بزنس کو پلان کرنے سے لے کر کامیابی کے ستاروں کو چھونے تک کے طریقے آجائیں گے۔

ایم بی اے آپ کو بزنس لیڈر کی طرح سوچنا سکھاتی ہے، نیز آپ کو ٹرینڈ کرتی ہے کہ جب بزنس پر پریشانیاں آئیں تو آپ انھیں اپنی مدبرانہ سوچ کے ذریعے کیسے حل کریں گے

مضبوط نیٹ ورک پلان

ایم بی اے کا ایک اہم حصہ مختلف لوگوں سے میل جول ہے۔ آپ ایم بی اے کے دوران ایسے لوگوں کے ساتھ اٹھتے بیٹھتے ہیں جن کا تعلق زندگی کے مختلف شعبوں سے ہوتا ہے۔ یہ وہ لوگ ہوتے ہیں جن کا شمار مستقبل میں بزنس دنیا کے لیڈروں میں ہوگا اور ان سے تعلق کی بنا پر ایک دن آپ بھی کسی کارپوریشن کو لیڈ کر رہے ہوں گے۔

بزنس لیڈر کی طرح سوچنا

ایم بی اے آپ کو بزنس لیڈر کی طرح سوچنا سکھاتی ہے۔ وہ آپ کو ٹرینڈ کرتی ہے کہ جب بزنس پر پریشانیاں آئیں تو آپ انہیں اپنی مدبرانہ سوچ کے ذریعے کیسے حل کریں گے۔ بس یہی نہیں بلکہ ایم بی اے آپ کی خامیوں کو دور کر کے آپ کی اسکلز کو بڑھاتی ہے جو آپ کو ٹیم لیڈ کرنے میں مددگار ثابت ہوتی ہے۔

نئی مہارتوں کا حصول

ایم بی اے کے ذریعے آپ مارکیٹ ٹرینڈ کو جانتے ہیں اور اس کو سمجھ کر اپنے بزنس میں ان طریقوں کو اپناتے ہیں جن کے ذریعے آپ کا بزنس مارکیٹ میں ایک منفرد پہچان حاصل کرلے اور ایسی پالیسیاں بناتے ہیں جو ایک ادارے کے لیے اپنے مقاصد کو حاصل کرنے کے لیے مددگار ثابت ہوسکتی ہیں۔

ملازمین اور منیجر کے درمیان تعلق

محمد اسلم بھٹہ
ڈائریکٹر، شعبہ اثاثات، جامعۃ الرشید

کسی بھی کمپنی یا ادارے میں ملازمین اور مدیر کا تعلق براہِ راست ایک دوسرے سے ہوتا ہے۔ کارکنوں سے کام لینے کے لیے مدیر کو ان سے بار بار رابطے میں رہنا پڑتا ہے۔ یہ تعلق روزانہ کی بنیاد پر اوقاتِ کار میں رہتا ہے۔ مختلف دفاتر میں کاموں کی نوعیت مختلف ہوتی ہے اور کام تو تقسیم کار کی بنیاد پر کیے جاتے ہیں۔ بعض کارکنوں سے منیجر کا تعلق بلاواسطہ اور بعض کے ساتھ بالواسطہ ہوتا ہے۔

بہرحال! منیجر اور کارکنوں کے درمیان چونکہ تعلق کام کی بنیاد پر ہوتا ہے، اس لیے منیجر اپنے ملازمین سے دور نہیں رہ سکتے۔ ان کو اپنے ملازمین سے اچھے تعلقات بنانے پڑتے ہیں، تاکہ ان کے کاموں میں کسی وجہ سے کوئی رکاوٹ پیش نہ آئے۔

ہمارے خیال میں ان تعلقات کی بنیاد مندرجہ ذیل اصولوں پر ہونی چاہیے تاکہ کام ہمیشہ اچھے طریقے سے چلتا رہے:

1 باہمی بھروسہ اور تعاون

یہ بات بہت ہی اہم ہے کہ منیجر اور اسٹاف کے درمیان تعاون ہر حال میں قائم رہے۔ دونوں طرف بھروسے اور اعتماد کی فضا ہو۔ کسی حال میں ایسی فضا پیدا نہ کی جائے جہاں منیجر کو اپنے لوگوں پر بھروسہ نہ رہے۔ ایسے حالات میں کسی بھی دفتر کا انتظام و انصرام چل نہیں سکتا۔

2 معلومات کا تبادلہ

دونوں اطراف سے معلومات کو تیزی سے ایک دوسرے تک پہنچایا جانا بھی نہایت ضروری ہے۔ اگر اسٹاف کام کو لے کر بیٹھا ہے اور وہ کام اپنے باس تک لے کر نہیں جاتا تو اس میں وقت کا بے حد ضیاع ہے۔ یہ کسی صورت قابل قبول نہیں۔ منیجر کو بھی چاہیے کہ وہ کام ہاتھ کے ہاتھ نمٹانے کا عادی ہو، اسے اپنی میز ہمیشہ صاف رکھنی چاہیے۔

3 مسائل کا باہمی حل

باہمی تعاون سے مسائل حل کرنا بھی ضروری ہوتا ہے۔ اگر منیجر کو دی ہوئی معلومات درست نہیں ہیں تو یہ منیجر کا فرض ہے کہ وہ فوری اپنے اسٹاف کے پاس چلا جائے اور اسے بتائے کہ یہ کام ان خطوط پر کر کے پیش کریں۔ اس طرح باہمی تعاون اور رہنمائی سے کام جلد ہوتے رہیں گے۔

معلومات کسی بھی کمپنی یا ادارے کا اثاثہ ہوتی ہیں جن کی حفاظت ملازمین پر فرض ہوتی ہے

4 اسٹاف کی رہنمائی

منیجر کو روز کے روز ایک چھوٹی سی میٹنگ بلانی چاہیے، تاکہ روز کے مسائل کے بارے میں اپنے اسٹاف سے ایک مشاورت ہو جایا کرے۔ اس طرح دن کے شروع میں ہی ایک اچھی فضا قائم ہو جایا کرے گی اور کام کی رفتار بھی تیز رہے گی۔

5 مسائل کو منیجر کے فوری سامنے لانا

کوئی کام جو ہو نہیں رہا، اسٹاف اسے اپنی میز پر رکھ کر بیٹھا نہ رہے، بلکہ اپنے منیجر کو اس کی اطلاع کرے کہ فلاں وجہ سے یہ کام نہیں ہو رہا، لہذا انہیں وہ سہولیات مہیا کر دی جائیں تاکہ کاموں میں رکاوٹ پیش نہ آئے۔

6 ایمانداری، وقت کی پابندی اور اچھا سلوک

منیجر کو اپنی آسامیاں پُر کرنے کے لیے جانفشانی سے کام لینا چاہیے۔ اسے ان تمام مہارتوں کو سامنے رکھنا چاہیے جو کام میں مددگار ہیں۔ یہ بات بھی نہایت اہم ہے کہ اسٹاف ایماندار، محنتی اور وقت کی پابندی کرنے والا ہونا چاہیے۔ کام چور، سست اور بے ہنر لوگوں کی گنجائش دنیا میں کہیں نہیں ہوتی۔

7 بہتر تعلقات کو قائم کرنا

منیجر اور اسٹاف کے درمیان ہمیشہ اچھی فضا قائم رہنا بہت ضروری ہے۔ اس لیے یہ بات ضروری ہے کہ اسٹاف اور منیجر کے درمیان گاہے بگاہے ہلکی پھلکی گپ شپ ہوتی رہے اور کبھی چھوٹی موٹی چائے وغیرہ کی پارٹیاں ہوتی رہیں تاکہ ایک دوسرے کے درمیان بلاتکلف بات چیت کا طریقہ رائج رہے۔ ایسا کرنے سے گھبراہٹ اور شرماشرمی سب ختم ہو جاتی ہیں اور کام کرنے کا اچھا ماحول میسر رہتا ہے۔

8 دفتری معلومات کی حفاظت

یہ امر اہمیت کا حامل ہے کہ دفتری معلومات کسی حال میں غیر ضروری لوگوں تک جانے نہ دی جائیں۔ منیجر کی اپنے اسٹاف کو یہ ہدایت ہر حال میں ہونی چاہیے اور اس پر کڑی شرط بھی ہو کہ جو لوگ اس معاملے میں بے احتیاطی کریں گے، وہ ملازمت سے برخاست کر دیے جائیں گے۔ معلومات کسی بھی کمپنی یا ادارے کا اثاثہ ہوتی ہیں جن کی حفاظت ملازمین پر فرض ہوتی ہے۔

ایک عقلمند اپنی جوانی اور فراخ دستی کے وقت میں بڑھاپے اور تنگدستی کے زمانے کے لیے بندوبست کرتا ہے

جناب فرحان حنیف کراؤن گروپ آف کمپنیز کے چیئرمین ہونے کے علاوہ متعدد تجارتی تنظیموں کے اہم عہدوں پر فائز ہیں۔ آپ فیڈریشن آف پاکستان چیمبرز آف کامرس اینڈ انڈسٹری کے ممبر ہیں۔ یوتھ پارلیمنٹ کے سرپرست اور کراچی چیمبر آف کامرس کے سابق چیئرمین کمیٹی برائے حقوقِ املاکِ دانش ہیں۔ علاوہ ازیں رحیم یارخان چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری اور پاکستان افغانستان جوائنٹ چیمبر آف کامرس اینڈ انڈسٹری کے کارپوریٹ ممبر ہیں۔ اس کے ساتھ ساتھ PAAPAM (پاکستان ایسوسی ایشن آف آٹوموٹو پارٹس اینڈ ایسیسریز مینوفیکچرنگ)، APMA (آل پاکستان موٹرسائیکل اسیمبلرز ایسوسی ایشن)، MSPIDA (آل پاکستان موٹرسائیکل سپیئر پارٹس امپورٹرز اینڈ ڈیلرز ایسوسی ایشن) اور PASPIDA (پاکستان آٹوموٹو سپیئر پارٹس امپورٹرز اینڈ ڈیلرز ایسوسی ایشن) کے بھی ممبر ہیں۔ موٹرسائیکل کے بزنس سے طویل وابستگی اور بالخصوص کاروبار کو شریعت سے ہم آہنگ کر کے چلانے کے خصوصی امتیاز کے باعث شریعہ اینڈ بزنس نے آنجناب سے ایک اہم اور طویل انٹرویو کیا۔ امید ہے قارئین کے لیے نہایت بصیرت افروز ثابت ہوگا۔ پہلی قسط ملاحظہ ہو۔

انٹرویو: عبدالمنعم فائز، انعام اللہ بھکروی

تحریر: عمر فاروق راشد

اپنی برینڈنگ کر کے آپ سستا اور معیاری مال فراہم کر سکتے ہیں

کراؤن گروپ آف کمپنیز کے چیئرمین جناب فرحان حنیف سے خصوصی گفتگو

شریعہ اینڈ بزنس

سب سے پہلے آپ کا تعارف اور تعلیمی پس منظر جاننا چاہیں گے؟

فرحان حنیف

میں نے اپنے کیریئر کا آغاز 1992ء میں کیا۔ کامرس میں گریجویشن کرنے کے بعد بزنس میں آ گیا۔ میرا اور ہمارے خاندان کا بزنس کا کوئی پس منظر نہیں۔ میرے والد منسٹری آف انڈسٹریز میں گورنمنٹ آفیسر تھے۔ والد گرامی کو اس جاب میں بہت سے تلخ تجربات کا سامنا کرنا پڑا۔ جن کا خلاصہ یہ ہے کہ ایک ایماندار آدمی کا یہاں چلنا ''ناممکن'' ہے۔ اسی وجہ سے انہوں نے 1992ء میں 20 گریڈ کی آفیسری سے استعفیٰ دے دیا۔ کیونکہ کوشش کے باوجود یہاں ایمان داری سے چلنے کے تمام دروازے بند ہو چکے تھے۔ اس کے بعد انہوں نے یہ فیصلہ کیا اور اپنی اولاد کو وصیت کی کہ ''بچو! جو بھی کرنا ہے، اپنا کرو۔'' صورت حال ایسی ہے کہ اگر آپ رشوت نہیں لیتے تو اس کا یہ مطلب نہیں کہ ٹھیک ہے، آپ نہیں لیتے نہ لیں، بلکہ یہاں اگر آپ رشوت نہیں لیتے تو سامنے والا آپ کو چلنے ہی نہیں دے گا۔ یہاں کا کلچر کہتا ہے کہ جو رشوت ''نہیں'' لیتا، وہ ''غلط آدمی'' ہے، اسے باہر نکال دو، ورنہ ''ہم'' نہیں چل پائیں گے۔

یہ بات ریکارڈ پر ہے کہ ہر طرح کی سہولت ہونے کے باوجود والد صاحب نے صرف ایمان داری کی خاطر استعفیٰ دے دیا تھا۔ ان کے پاس سرکاری گاڑی بھی تھی۔ وہ جس طریقے سے اسے استعمال کرتے تھے، ہمیں خوب اندازہ ہے۔ سرکاری پٹرول کو ذاتی مقاصد کے لیے استعمال نہیں کرتے تھے۔ مجھے اچھی طرح یاد ہے کہ خالص حلال پر اکتفا کرنے کی وجہ سے مجھے میری ضرورت کے مطابق جیب خرچ نہیں ملتا تھا۔ میری والدہ نے صاف کہہ دیا کہ اس سے زیادہ ہم نہیں دے سکتے۔ اسی وجہ سے میں نے اس وقت پارٹ ٹائم پندرہ سو روپے کی جاب شروع کی۔ اپنی تعلیم کے دوران جیکب لائن پر اسسٹنٹ اکاؤنٹنٹ کے طور پر ایک ورکشاپ میں جاب کرنے لگا۔ بہر حال! جو کچھ آج ہم پر اللہ کا فضل و کرم ہے، شاید والد صاحب کے اسی اخلاص اور قربانی کی وجہ سے ہے۔

شریعہ اینڈ بزنس

بزنس کی طرف کیسے اور کن حالات میں آئے؟

فرحان حنیف

1992ء میں بزنس کی طرف اس طرح آیا کہ میرے ننھیال ایک اچھی بزنس فیملی تھی۔ انہوں نے جب دیکھا کہ یہ لڑکا بہت ایماندار ہے تو مجھے اپنی دکان پر رکھ لیا۔ ان کا موٹرسائیکل کے سپیئر پارٹس کا بزنس تھا۔ میں یہاں دس

کسی آدمی کے لیے تعلیم کا حاصل کرنا ہمیشہ مفید ثابت ہوتا ہے اور دنیوی خوشحالی اور بہتری کے لیے اس کا حصول ناگزیر ہے

سال رہا۔ اب ظاہر ہے وہ بزنس میرے سامنے اور میرے ہاتھوں Grow کر رہا تھا، چنانچہ میں نے دس سال میں یہ بزنس خوب سیکھا۔ 2002ء تک میں یہاں رہا۔ یہاں میں نے اس کاروبار کی خوبیوں کے ساتھ ساتھ خامیاں بھی نوٹ کیں۔ یہاں وہی مسائل کہ چائنا سے سستا مال خریدو اور پاکستان میں مہنگا بیچو۔

یہاں یہ بات بھی سمجھنے کی ہے کہ ہمارے ہاں چائنا کا جو بھی مال آتا ہے، وہ کچرا ہی کیوں ہوتا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ چائنا کا اصول یہ ہے کہ جیسے پیسے خرچ کرو گے، ویسا مال ملے گا۔ چائنا سے مال تیار ہو کر امریکا بھی جا رہا ہے، یورپ بھی اور جاپان بھی۔ اب جو مال مثلاً امریکا جا رہا ہے، اس کو تو کوئی کچرا نہیں کہتا۔ صرف پاکستان میں امپورٹ ہونے والے مال کو ہی کچرا کیوں کہا جاتا ہے۔ اصل بات یہی ہے کہ یہاں کے لوگ ان سے مطالبہ ہی ایسے مال کا کرتے ہیں اور پھر یہاں کے لوگوں کو مہنگا کر کے بیچتے ہیں۔

اب میں نے یہاں غور کیا کہ کیا شریعت کے حساب سے ایسا کرنا جائز ہے؟ آگے بڑھتے ہوئے یہ وضاحت بھی کردوں کہ میں کوئی عالم دین نہیں ہوں، ایک عام مسلمان ہوں، لیکن اتنا جانتا ہوں کہ ایک مسلمان کے لیے اللہ تعالیٰ اور رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم کے احکامات کیا ہیں؟ اسی کاروبار کے دوران میں سوچتا تھا کہ لوگ چائنا سے سستا مال خرید کر لاتے ہیں۔ امپورٹر سستے کا انتخاب کرتا ہے، وہ ہولسیلر کو یہ کہہ کر فروخت کرتا ہے کہ بھئی! کوئی گارنٹی نہیں۔ اسی طرح وہ آگے ریٹیلر کو اور ریٹیلر دکان دار کو اور دکان دار گاہک کو یہی کہہ کر فروخت کرتا ہے، مگر دوسری جانب موٹر سائیکل چونکہ غریب کی سواری ہے، غریب کی بھی پہنچ اتنی ہی ہوتی ہے، مگر چائنا سے آئی ہوئی یہ چیزیں بہت تھوڑے عرصے میں کام چھوڑ دیتی تھیں۔ بعض اوقات تو مکینک کے ہاتھوں فٹنگ کے دوران ہی ٹوٹ جاتی تھیں۔

اس ساری صورت حال کو دیکھ کر میرا دل اس طرح کاروبار سے مطمئن نہیں ہوتا تھا۔ وہ کاروبار کیسے حلال ہو سکتا ہے، جس سے آپ خود مطمئن نہ ہوں۔ اگر نوٹوں کی تھپیاں لگا کر بھی آپ کو دل کا سکون مل نہ سکے تو اس کاروبار کا فائدہ کیا؟؟ تو انہی باتوں کے پیش نظر ہم نے اپنے کاروبار کا آغاز کیا۔ شروع میں ماموں کے ساتھ پارٹنرشپ ہوگئی، پھر 2002ء میں میں نے ان کو چھوڑ کر اپنا کاروبار شروع کیا۔

کراؤن گروپ کے تین اصول ہیں: ایک، ترجیح اصول ہے، پیسہ نہیں۔ دو، اپنے مال کی مکمل گارنٹی فراہم کرنا۔ تین، مڈل مین یعنی ہولسیلر اور مکینک کو بھی نفع میں شریک کرنا

شریعہ اینڈ بزنس

آپ کن کن مراحل سے گزر کر اور کس طرح اپنی صلاحیتوں کو نکھار کر اپنا کاروبار شروع کرنے کے قابل ہوئے، تاکہ ایک نیا کاروبار شروع کرنے والے کو بہتر رہنمائی مل سکے۔

فرحان حنیف

ہوا یوں کہ ماموں کے ساتھ جب کام شروع کیا تو سب سے پہلے تو سیلز کا کام کیا۔ اس کے بعد ریسرچ کی طرف آ گئے۔ اس کی ضرورت اور وجہ یہ بنی کہ جب سستے مال سے متعلق شکایات بہت آنے لگیں تو ہم نے معیاری مال منگوانا شروع کر دیا۔ وہ یہاں کا گاہک اٹھاتا نہیں تھا، کیونکہ وہ مہنگی تھی۔ پھر ہم نے پیکنگ تبدیل کر دی۔ ان مہنگی چیزوں کو "Made In Japan" کے لیبل سے بیچنا شروع کیا۔ ساتھ ہی ہم بتا بھی دیتے تھے یہ چائنا کی چیز ہے، مگر جاپان کی پیکنگ سے فروخت کی جا رہی ہے۔ اس بات پر ہمیں عوام کا بہت اعتماد حاصل ہوا اور چیز دھڑا دھڑ فروخت ہونے لگی۔ یوں سمجھیے کہ ہماری چیزوں کو چار پہیے لگ گئے اور وہ بہت ہی زیادہ فروخت ہوئیں۔ جس چیز میں ہمیں 10 پرسنٹ پرافٹ ہوتا تھا، اب 40 پرسنٹ منافع ہونے لگا۔ یہ تو وہ صورت حال تھی، جو ہماری طرف سے وضاحت کے ساتھ فراہم کی جا رہی تھی، مگر وہ لوگ فائنل کنزیومر کو اصلی جاپانی اور اصلی تائیوانی کہہ کر فروخت کرنے لگے۔

اب ہمیں پھر سوچ آئی کہ شریعت کی رو سے یہ جائز ہے یا نہیں۔ یہی وجہ ہے کہ میرے ماموں نے بھی مجھے کبھی "appreciate" نہیں کیا کہ تم دو نمبر چیز بیچ رہے ہو، بھلے بتا رہے ہو یا نہیں بتا رہے ہو۔

مجھے اچھی طرح یاد ہے کہ میں حرم شریف میں خانہ کعبہ کا طواف کر رہا تھا۔ میں نے وہاں دعا کی کہ "یا اللہ! میرے اندر اتنی ہمت نہیں ہے، لیکن تو اسباب پیدا کرنے والا ہے، تو نیتوں کا حال خوب جانتا ہے۔ میری نیت تو یہی ہے کہ کسی کو دھوکہ نہ دوں۔ اس کاروبار کو چھوڑنے کی ہمت نہیں ہے۔ تو ہی اس سے چھٹکارے کے اسباب پیدا فرما۔ اس دعا کے بعد اللہ تعالیٰ نے ایک آئیڈیا دل میں ڈال دیا۔ میں اپنے دوستوں کو کہتا ہوں کہ اللہ تعالیٰ کسی کی دعا اس طرح قبول کرتے ہیں کہ صحیح بات اس کے دل میں ڈال دیتے ہیں۔ اب آئیڈیا یہ ذہن میں آیا کہ آپ اپنا برینڈ بناؤ۔ چائنا یا جاپان کہیں سے لاؤ، مگر وہ آپ کا اپنا برینڈ ہو۔

اس مرحلے پر ہم نے کاروبار کی کچھ پالیسیاں وضع کیں۔ سب سے بنیادی بات تو یہ کہ ترجیح پیسہ نہیں، اصول ہوگا۔ اصولوں میں سے ایک یہ کہ ہمارا ہدف کسٹمر کو مطمئن کرنا ہوگا۔ وہ جس چیز پر مطمئن ہو جائے، ہم وہی چیز اسے فراہم کریں گے۔ دوسرے یہ کہ ہم گارنٹی دیں گے۔ ہم سے پہلے اس کاروبار میں گارنٹی نہیں دی جاتی تھی۔ تیسرے یہ کہ بیچ کے ہولسیلر کا نفع نہیں ہوتا تھا۔ وہ لوگ کمپٹیشن میں مارے جاتے تھے۔ امپورٹر ڈائریکٹ ریٹیلر کو دینا شروع ہو گیا تھا۔ بیچ میں مڈل مین کرش ہو گیا تھا۔ ہم نے ڈسٹری بیوشن سسٹم بنایا۔ ہم نے مکینک جو کہ غریب آدمی ہے، اس کے لیے بھی اسکیمیں رکھ دیں۔ اس قسم کی کئی اصلاحات لے کر آئے۔ یوں ہمارا برانڈ ہٹ ہو گیا۔ (جاری ہے)

عمر سعید اورکزئی
شریک، تخصص فی فقہ المعاملات المالیۃ

احمد انتہائی خوش اخلاق اور نرم مزاج شخصیت کا مالک ہے۔ اس کی دکان پر ہر وقت گاہکوں کا رش لگا رہتا ہے۔ گزشتہ دنوں اس کی دکان پر جانا ہوا۔ آس پاس کے دکانداروں کی آنکھیں گاہکوں کو ترس رہی تھیں، جبکہ احمد کی دکان میں تل دھرنے کو جگہ نہ تھی۔ اس صورت حال نے مجھے کسی قدر حیرت میں بھی مبتلا کر دیا۔

میں سوچنے لگا آخر احمد کی دکان میں ایسی کون سی خصوصیت ہے کہ ہر وقت گاہکوں کا تانتا بندھا رہتا ہے۔ ایک گاہک سے ابھی بات ختم نہیں ہو پاتی کہ دوسرا متوجہ ہو جاتا ہے۔ اس کے ساتھ ڈیلنگ پایہ تکمیل تک نہیں پہنچ پاتی کہ ایک تیسرا گاہک سلام کر کے دکان میں داخل ہوتا ہے۔ اس تمام صورت حال نے میرے اندر ایک بے چینی کی کیفیت پیدا کر دی۔ بالآخر میں نے احمد سے اس بارے سوال کر ہی دیا۔ احمد نے کہا کہ دیکھو بھئی! مارکیٹ میں موجود دکانداروں کے مقابلے میں میری پروڈکٹ کی کوالٹی اور ان لوگوں کی کوالٹی میں کوئی فرق نہیں۔ دیکھو! میرے پاس کوئی جادو کی چھڑی بھی نہیں کہ جس کی طاقت سے میں گاہکوں کو لانے میں کامیاب ہو جاتا ہوں۔ البتہ ایک چیز ایسی ہے جو مجھے باقی مارکیٹ والوں سے ممتاز کر دیتی ہے اور جس کی بنا پر میں مارکیٹ میں اپنا وجود برقرار رکھنے میں کامیاب ہوں۔

وہ چیز میری دکان کے باہر لگا یا ہوا یہ چھوٹا سا کتبہ ہے، جس پر یہ جملہ لکھا ہوا ہے: ''یہاں خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل کیا جاتا ہے۔'' میں نے احمد کی انگلی کے رخ پر دیکھا تو دکان سے باہر واقعی ایسا کتبہ لگا ہوا تھا۔ میں جان گیا کہ احمد کی کامیابی کے پیچھے صرف اور صرف یہی ایک خوبصورت سا جملہ کارفرما ہے۔

میرے لیے یہ واقعتاً ایک حیرت بھرا، مگر خوشگوار تجربہ تھا۔

دوسری طرف میرے سامنے وہ منطق تھی جو خرید شدہ مال واپس نہ لینے والے پیش کرتے ہیں۔ ان کا کہنا یہ ہوتا ہے کہ گاہک دو تین دن چیز استعمال کر کے اگلے دن واپس یا تبدیل کرنے کے لیے آ جاتا ہے۔ یوں وہ چیز کسی دوسرے گاہک کے کام کی نہیں رہتی، لہٰذا ہمیں اس کی قیمت جیب ہی سے بھرنی پڑتی ہے اور مفت میں اس نقصان کے برداشت کرنے کے ہم متحمل نہیں ہو سکتے، اس لیے صاف صاف لکھ دیا ہے کہ خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل نہیں ہوتا۔

چنانچہ یہی سوچ کر میں نے احمد سے فوراً دوسرا سوال کیا کہ اس طرح تو لوگ چیز استعمال کر کے کئی دن بعد واپس کریں گے، جس سے آپ کا نقصان ہوگا۔ احمد نے جواب دیا کہ بھئی سو میں سے دو تین لوگ ایسے ہوں گے جو چیز واپس یا تبدیل کرنے کے لیے لائیں گے، باقی لوگ چیز لے کر استعمال ہی کرتے ہیں واپسی یا تبدیلی کا نام ہی نہیں لیتے۔ اس لیے اس لکھے ہوئے

خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل کرنا

جملے کے کاروبار پر مثبت اثرات اس کے منفی اثرات سے کئی گنا زیادہ ہیں اور اس کی وجہ سے میرے کاروبار میں روز بروز ترقی ہوتی ہے۔

قارئین کرام! اگر بازار کی عام روش سے ہٹ کر اگر یوں لکھا جائے کہ ''خریدا ہوا مال واپس یا تبدیل ہوگا''، یوں صرف ''نہیں'' کے فرق کی وجہ سے یہ جملہ دنیوی اور اخروی خوبیوں کا مجموعہ بن جاتا ہے۔ حضرت ابو ہریرہ رضی اللہ عنہ سے روایت ہے کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے ارشاد فرمایا: ''جو شخص کسی مسلمان کو فروخت کی گئی چیز بخوشی واپس لے لے تو اللہ جل شانہ قیامت کے دن اس کے گناہ معاف فرما دیں گے۔'' (سنن ابی داود)

کسی مسلمان کے لیے اس سے بڑھ کر کیا خوشخبری ہو سکتی ہے کہ دنیا میں چند نادم لوگوں سے خریدی ہوئی چیز واپس کرنے یا تبدیل کرنے کے بدلے روز محشر اپنے گناہوں کو معاف کرائے۔ اس عظیم نعمت کے حصول کے علاوہ اس میں کاروبار کی ترقی کا سامان بھی موجود ہے، مثلاً:

1 وفادار گاہک (Loyal Customer)

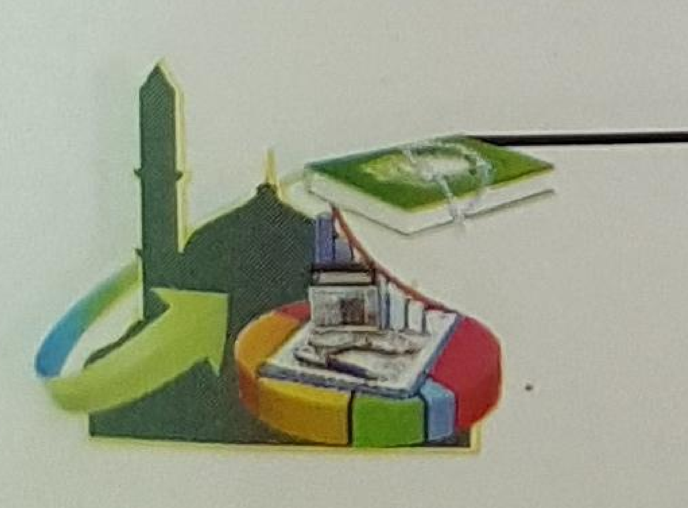
کسٹمر کو اس طرح کی سہولت فراہم کرنے سے وہ آپ کا گرویدہ بن جاتا ہے۔ عملی طور پر شاید وہ خریدی ہوئی چیز واپس یا تبدیل نہ بھی کروائے، لیکن اس جملے کی وجہ سے وہ آپ کا وفادار ضرور بن جاتا ہے اور مارکیٹ میں ''لائل کسٹمر'' کو بہت زیادہ اہمیت دی جاتی ہے، کیونکہ تاجروں کی تجارت کا پہیہ ایسے ہی کسٹمرز کے گرد گھومتا ہے۔

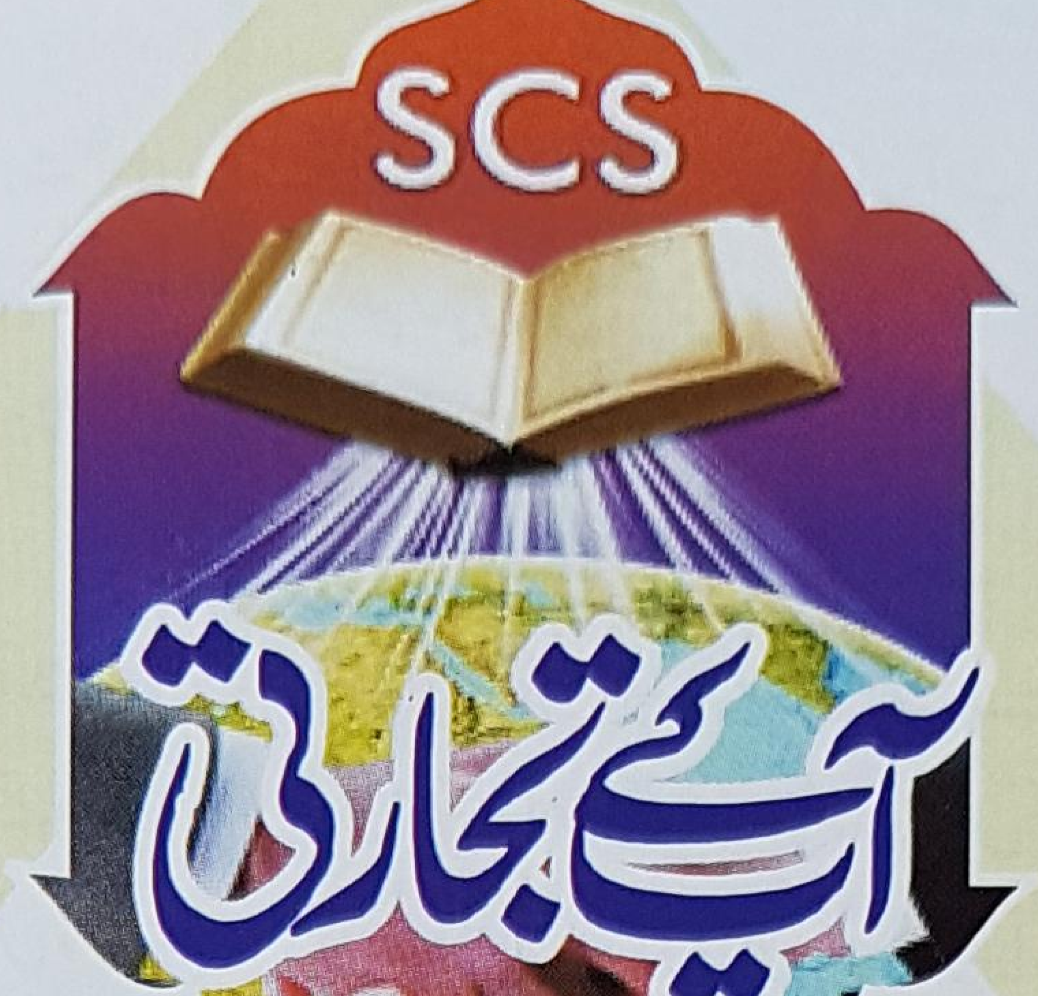
2 نئے کسٹمرز (New Customers)

تجارت کا ایک عام اصول ہے کہ ''گاہک گاہک کو کھینچتا ہے''، یعنی ایک گاہک کے ساتھ اگر کسی دکاندار کا برتاؤ اچھا ہے، ریٹ میں اس کے ساتھ خصوصی ڈسکاؤنٹ کرتا ہے یا اس کی خریدی ہوئی چیز کو بخوشی واپس یا تبدیل کرتا ہے تو وہ گاہک دوسرے لوگوں کے سامنے اس دکاندار کے اچھے اخلاق کا تذکرہ کرتا ہے۔

3 اسلامی اقدار کا احیا

آج کل نفع کی دوڑ میں نہ صرف شریعت کے آفاقی احکامات سرعام پاؤں تلے روندے جا رہے ہیں، بلکہ اسلامی تجارت کے اصولوں کو بھی کاروبار کی ترقی میں رکاوٹ سمجھا جاتا ہے۔ ایسے میں ایک تاجر کا یہ پسندیدہ عمل نقار خانے میں طوطی کی آواز کا مصداق دوسروں کے لیے نہ صرف مشعل راہ ہے، بلکہ اسلامی اقدار کے احیا کا پیش خیمہ بھی ہے۔ شریعت کے اس حکم کو زندہ کرنے کی وجہ سے ایسے تاجر کو سب عمل کرنے والوں کے برابر اجر ملے گا۔





آپ کے تجارتی مسائل کا شرعی حل

دارالافتاء برائے تجارتی و مالیاتی امور

دو کے درمیان معاملہ طے ہو جانے کے بعد تیسرے کا آفر کرنا

سوال

زید نے خالد سے ایک مشین خریدی، زبانی عقد ہو گیا (لین دین باقی تھا) ہم زید کے پاس گئے اور ہم نے اپنی مشین کی اس کو آفر کی اور کہا کہ ہماری مشین اس کی مشین سے بہتر ہے اور فی الواقع بھی ایسا ہی تھا تو زید نے ہم سے وہ مشین خرید لی اور خالد کو جواب دے دیا، اس سے کی ہوئی بیع ختم کر دی۔ سوال یہ ہے کہ شرعاً ہم نے جرم تو نہیں کیا؟ اگر جرم کیا ہے تو اس کا کفارہ کیا ہوگا؟

جواب

زید اور خالد کے درمیان عقد ہو جانے کے بعد آپ کا زید کو مشین کی پیشکش کرنا جائز نہیں تھا، کیونکہ دو آدمیوں کے درمیان عقد ہو جانے یا عقد کرنے پر آپس میں رضا مند ہو جانے کے بعد کسی تیسرے شخص کو اپنی چیز پیش کر کے خود عقد کرنے سے شریعت میں منع کیا گیا ہے۔ خصوصاً جبکہ مذکورہ صورت میں فریقین کے درمیان بیع بھی ہو چکی تھی۔ البتہ آپ کے اس طرح خرید و فروخت سے شرعاً عقد مکمل ہو جاتا ہے۔ البتہ آپ ایسا کرنے پر گناہ گار ہوئے ہیں، لہٰذا اپنے اس فعل پر اللہ تعالیٰ سے استغفار کرنا اور خالد کو آپ کے اس عمل سے جو تکلیف پہنچی ہے، اس سے معافی مانگنا اور آئندہ اس سے اجتناب آپ پر لازم ہے۔

دھوکے سے کمیشن وصول کرنا

سوال

جائیداد کی خرید و فروخت میں دلال کی کمیشن متعین ہے، چاہے دلال ایک ہو یا ایک سے زائد، بائع (فروخت کرنے والا) اور مشتری (خریدنے والا) دونوں کی طرف سے ایک، ایک فیصد۔ بعض اوقات بائع دلال سے کہتا ہے کہ مثلاً مجھے میرے مکان کی قیمت 5 لاکھ خالص ملنی چاہیے، جس میں کوئی کمیشن نہ ہو۔ دلال بائع کے کمیشن نہ دینے کا یہ حل نکالتا ہے کہ مکان 5 لاکھ 5 ہزار کا بیچ کر مشتری سے قیمت وصول کر کے 5 لاکھ بائع کو دیتا ہے اور پانچ ہزار خود رکھ لیتا ہے اور مشتری سے ایک فیصد طے شدہ دلالی بھی وصول کرتا ہے۔

مشتری سمجھتا ہے کہ اس نے ایک فیصد کمیشن دی ہے، حالانکہ دلال اس سے دو فیصد کمیشن وصول کرتا ہے، ایک فیصد رقم کے اضافے کی صورت میں اور ایک فیصد کمیشن کی صورت میں۔ کیا دلال کا اپنی طرف سے پانچ ہزار قیمت میں اضافہ کر کے وصول کرنا جائز ہے؟ اگر نہیں تو اس پانچ ہزار کا حق دار کون ہوگا؟

وضاحت: سائل نے بتایا کہ دلال بائع سے کمیشن نہ لینے پر راضی تھا، کیونکہ بعض اوقات ایک سے کمیشن نہ بھی لے تو دوسرے سے کمیشن کی وصولی کا فائدہ تو حاصل ہوتا ہی ہے۔ اس لیے دلال نے بائع سے یہ کہا تھا کہ میں آپ کے لیے مفت بیع کروں گا۔

جواب

اگر دلال بائع سے کمیشن نہ لینے پر رضا مند تھا اور اس نے یہ کہا کہ میں آپ کے لیے مفت بیع کروں گا (جیسا کہ سوال میں مذکور ہے) تو اس صورت میں دلال کا مذکورہ معاملے میں دو فیصد کمیشن رکھنا جائز نہیں۔ اس میں دھوکہ دہی اور غلط بیانی ہے۔ اس پر لازم ہے کہ مشتری سے ایک فیصد کمیشن وصول کرے اور بقیہ پانچ ہزار بائع کو ادا کرے، کیونکہ یہ رقم اسی مکان کا عوض ہے۔ لہٰذا وہی اس کا حق دار ہے۔ نیز اپنے اس فعل پر اللہ تعالیٰ سے توبہ و استغفار اور آئندہ ایسا کرنے سے مکمل طور پر اجتناب کرنا ضروری ہے۔

گٹکے کا کاروبار اور کسٹم میں ملازمت

سوال

1 ہمارے ایک عزیز ہیں جن کا گٹکے کا کاروبار ہے اور ایک پان شاپ ہے تو کیا ان کے گھر کھانا اور ان کے گھر کی دعوت قبول کرنا اور اگر کبھی یہ ہمارے گھر کوئی چیز لائیں تو اس کا استعمال ٹھیک ہے؟

2 دوسرا میرے ایک عزیز کا بیٹا کسٹم میں کلرک ہے۔ اس کی تنخواہ اتنی خاص نہیں پر وہاں اس کو فائل اوپر نیچے کرنے کے لوگ پیسے دیتے ہیں، جو کہ اچھے خاصے مل جاتے ہیں تو ایسے حالات میں اس کے گھر کا کھانا اور دعوت قبول کرنا کیسا ہے؟

جواب

1 یہ کاروبار پسندیدہ نہیں، لیکن حرام بھی نہیں۔ لہٰذا ان کے گھر کا کھانا اور ان کی چیزیں استعمال کرنے کی گنجائش ہے۔

2 جس شخص کی اکثر آمدن حرام ہے اس کی دعوت قبول کرنا اور ان کے ہاں کھانا پینا جائز نہیں۔

SCS سے شرعی رہنمائی کے لیے:
ask@scsguide.com

0321-2000691
0323-2000247

ٹیکنالوجی

آج مارکیٹ تیزی سے بدل رہی ہے اور مقابلے کی فضا بہت سخت ہے، اپنے آپ کو مارکیٹ میں زندہ رکھنا مشکل ہے، چہ جائیکہ ترقی کا سوچا جائے۔ اگر آپ بزنس میں فتح سمیٹنا چاہتے ہیں تو جدید ٹیکنالوجی کا بھرپور استعمال کریں۔

- جو کام ٹیکنالوجی سے ہو سکتے ہیں، اس میں اسی کی مدد ضرور لیں۔ پہلے آدمی حساب کتاب رجسٹروں میں لکھا کرتے تھے، اب اکاؤنٹنگ سوفٹ ویئر آ گئے ہیں، خط و کتابت کے لیے ای میل وغیرہ استعمال کی جاسکتی ہے۔

گاہکوں کی معاونت

- خوش اور مطمئن گاہک آپ کے لیے مارکیٹنگ کے بہترین ہتھیار رہیں۔
- جب آپ کا مقصد اپنے گاہکوں کو خوش رکھنا ہوگا تو یہ آپ کے بزنس کی نیک نامی کو پھیلائیں گے۔
- گاہکوں کی مارکیٹنگ آپ سے کہیں زیادہ مفید اور کارگر ہوگی، لوگ اس پر اعتماد بھی زیادہ کرتے ہیں۔
- 83 فیصد آن لائن کسٹمرز خریداری کے حوالے سے اپنے جاننے والوں کی معلومات میں دلچسپی لیتے ہیں۔
- 90 فیصد آن لائن کسٹمرز اپنے جاننے والوں کی سفارشات پر اعتماد کرتے ہیں۔

مواقع کی

بزنس مالکان میں یہ جذبہ ہونا چا
موقع کی تلاش میں رہیں۔ جب کبھی
میں لائیں۔

انڈسٹری پر نظر

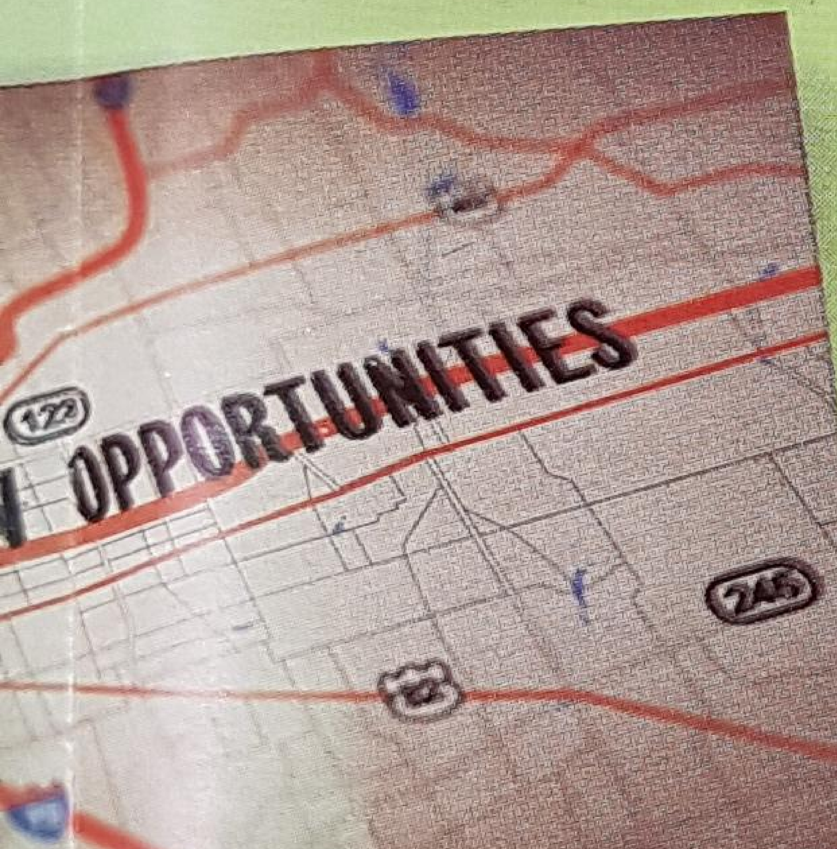
اگر آپ اپنے بزنس کو ترقی سے
انڈسٹری پر نظر رکھنا ہوگی۔

1. ہائی پوٹینشل انڈسٹری

آپ انڈسٹری کو تقسیم کر لیں
کاری کی ضرورت ہے تو آپ کو اس
چاہیے، کیونکہ اب آپ کے پاس فائد

2. کم پوٹینشل والی انڈسٹری

اگر آپ دیکھتے ہیں کہ یہ انڈسٹری
لد چکا ہے تو اس میں گھسنے سے پرہیز
کیونکہ اس میں آپ کے لیے ترقی کے



دُکان سے کمپنی تک کا سفر یُوں طے کیجیے

پانچ سنگ میل جو آپ کو منزل تک پہنچا دیں

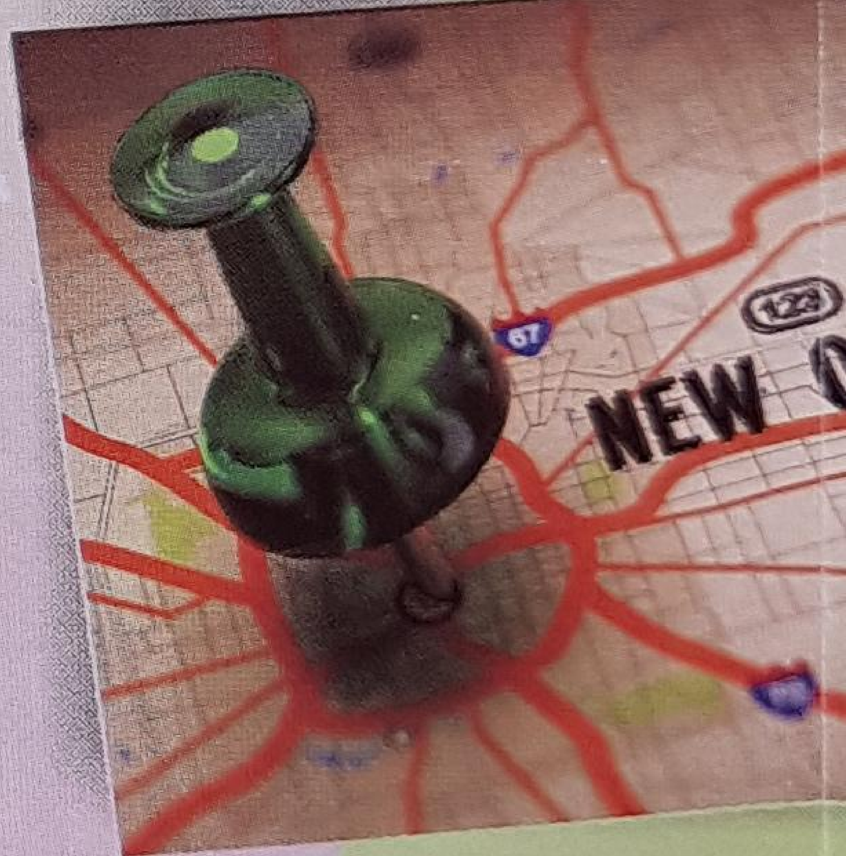
ع کی تلاش

ہونا چاہیے کہ وہ ہر وقت کسی نئے اور عمدہ
ب کبھی کوئی موقع نظر آئے، فوراً اسے کام

سے ہمکنار کرنے کی آرزو رکھتے ہیں تو

کہ وہ ابھی اُبھر رہی ہے یا اس پر سرمایہ
ب کو اس انڈسٹری کا فوراً انتخاب کر لینا
س فائدہ اٹھانے کا وقت ہے۔

سٹری اپنی عمر گزار چکی ہے یا اس کا زمانہ
پرہیز اور سرمایہ کاری سے گریز کریں،
قی کے مواقع ناپید ہو چکے ہیں۔



مارکیٹنگ

آپ اپنی آن لائن موجودگی کو یقینی بنائیں۔

آن لائن سرچ انجن کی وجہ سے آپ کو نئے نئے کسٹمرز ملتے ہیں یا وہ آپ تک پہنچ جاتے ہیں، اس سے روز بروز گاہکوں کی تعداد بڑھتی جاتی ہے۔

- بے شمار کسٹمرز ایسے ہیں جو آن لائن یا سوشل میڈیا چینل کا استعمال کرتے ہیں۔ (ویب سائٹ، فیس بک، لنکڈان، آن لائن فورمز وغیرہ)

5 فیصد	تمام
13 فیصد	دو تہائی
18 فیصد	نصف
42 فیصد	ایک تہائی
22 فیصد	کسٹمرز ان میں سے کچھ بھی استعمال نہیں کرتے۔

- ذہن نشین رہے کہ اپنی پروڈکٹ کو مکمل نہ سمجھیں۔ ہمیشہ اس کو مارکیٹنگ کی ضرورت رہتی ہے، اس کی مارکیٹنگ کرتے رہیں اور اس کے لیے بجٹ بھی مختص کرتے رہیں، چاہے وہ تھوڑا ہی کیوں نہ ہو۔

فوکس

جب ایک انٹر پرینور بزنس میں مہم جوئی کرتا ہے تو وہ اپنے آپ کو محدود نہیں کرتا، بلکہ حالات اور مارکیٹ کو دیکھتے ہوئے وہ اپنے آپ کو تبدیل کرتا رہتا ہے۔ اس کے پیشِ نظر کامیابی کے سفر کو رواں دواں رکھنا ہوتا ہے۔

- قطع نظر اس کے کہ بزنس کی کون سی قسم ہے، اس کے لیے تین طرح کی اسٹریٹیجی کی ضرورت پڑتی ہے:

1 موجودہ حکمت عملی

آپ کے پاس ایک ایسی حکمت عملی ہے، جس کی بدولت آپ مارکیٹ میں کامیابی کے ساتھ ساتھ درست سمت میں جا رہے ہیں۔

2 اگلی حکمت عملی

اس پر آپ کو ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ کر کے رکھنی چاہیے کہ کسی صورت میں آپ کو پہلی تبدیلی کرنی پڑ جائے یا اب وہ مفید اور کارگر نہیں رہی تو اس کو چھوڑ کر دوسری حکمت عملی اختیار کی جا سکے۔

3 ہنگامی حکمت عملی

آج جس حکمت عملی پر سرمایہ کاری کر چکے ہیں، یہ ایسی ہونی چاہیے کہ اگر خدانخواستہ کسی وجہ سے اسے فوراً تبدیل کرنا پڑے تو یہ باسانی دوسری میں ڈھل جائے، ورنہ آپ کو نئی حکمت عملی کی عمارت تیار کرنے میں خسارہ اٹھانا پڑے گا۔

دُکان سے کمپنی تک کا سفر یُوں طے کیجیے

پانچ سنگ میل جو آپ کو منزل تک پہنچا دیں

ٹیکنالوجی

آج مارکیٹ تیزی سے بدل رہی ہے اور مقابلے کی فضا بہت سخت ہے، اپنے آپ کو مارکیٹ میں زندہ رکھنا مشکل ہے، چہ جائیکہ ترقی کا سوچا جائے۔ اگر آپ بزنس میں فتح سمیٹنا چاہتے ہیں تو جدید ٹیکنالوجی کا بھرپور استعمال کریں۔

- جو کام ٹیکنالوجی سے ہو سکتے ہیں، اس میں اسی کی مدد ضرور لیں۔ پہلے آدمی حساب کتاب رجسٹروں میں لکھا کرتے تھے، اب اکاؤنٹنگ سوفٹ ویئر آگئے ہیں، خط و کتابت کے لیے ای میل وغیرہ استعمال کی جاسکتی ہے۔

گاہکوں کی معاونت

- خوش اور مطمئن گاہک آپ کے لیے مارکیٹنگ کے بہترین ہتھیار ہیں۔
- جب آپ کا مقصد اپنے گاہکوں کو خوش رکھنا ہوگا تو یہ آپ کے بزنس کی نیک نامی کو پھیلائیں گے۔
- گاہکوں کی مارکیٹنگ آپ سے کہیں زیادہ مفید اور کارگر ہوگی، لوگ اس پر اعتماد بھی زیادہ کرتے ہیں۔
- 83فیصد آن لائن کسٹمرز خریداری کے حوالے سے اپنے جاننے والوں کی معلومات میں دلچسپی لیتے ہیں۔
- 90فیصد آن لائن کسٹمرز اپنے جاننے والوں کی سفارشات پر اعتماد کرتے ہیں۔

مواقع کی تلاش

بزنس مالکان میں یہ جذبہ ہونا چاہیے کہ وہ ہر وقت کسی نئے اور عمدہ موقع کی تلاش میں رہیں۔ جب کبھی کوئی موقع نظر آئے، فوراً اسے کام میں لائیں۔

انڈسٹری پر نظر

اگر آپ اپنے بزنس کو ترقی سے ہمکنار کرنے کی آرزو رکھتے ہیں تو انڈسٹری پر نظر رکھنا ہوگی۔

1 ہائی پوٹینشل انڈسٹری

آپ انڈسٹری کو تقسیم کرلیں کہ وہ ابھی اُبھر رہی ہے یا اس پر سرمایہ کاری کی ضرورت ہے تو آپ کو اس انڈسٹری کا فوراً انتخاب کر لینا چاہیے، کیونکہ اب آپ کے پاس فائدہ اٹھانے کا وقت ہے۔

2 کم پوٹینشل والی انڈسٹری

اگر آپ دیکھتے ہیں کہ یہ انڈسٹری اپنی عمر گزار چکی ہے یا اس کا زمانہ لد چکا ہے تو اس میں گھسنے سے پرہیز اور سرمایہ کاری سے گریز کریں، کیونکہ اس میں آپ کے لیے ترقی کے مواقع ناپید ہو چکے ہیں۔

مارکیٹنگ

آپ اپنی آن لائن موجودگی کو یقینی بنائیں۔

آن لائن سرچ انجن کی وجہ سے آپ کو نئے نئے کسٹمرز ملتے ہیں یا وہ آپ تک پہنچ جاتے ہیں، اس سے روز بروز گاہکوں کی تعداد بڑھتی جاتی ہے۔

- بے شمار کسٹمرز ایسے ہیں جو آن لائن یا سوشل میڈیا چینل کا استعمال کرتے ہیں۔ (ویب سائٹ، فیس بک، لنکڈان، آن لائن فورمز وغیرہ)

5فیصد	تمام
13فیصد	دو تہائی
18فیصد	نصف
42فیصد	ایک تہائی
22فیصد	کسٹمرز ان میں سے کچھ بھی استعمال نہیں کرتے۔

- ذہن نشین رہے کہ اپنی پروڈکٹ کو مکمل نہ سمجھیں۔ ہمیشہ اس کو مارکیٹنگ کی ضرورت رہتی ہے، اس کی مارکیٹنگ کرتے رہیں اور اس کے لیے بجٹ بھی مختص کرتے رہیں، چاہے وہ تھوڑا ہی کیوں نہ ہو۔

فوکس

جب ایک انٹرپرینور بزنس میں مہم جوئی کرتا ہے تو وہ اپنے آپ کو محدود نہیں کرتا، بلکہ حالات اور مارکیٹ کو دیکھتے ہوئے وہ اپنے آپ کو تبدیل کرتا رہتا ہے۔ اس کے پیشِ نظر کامیابی کے سفر کو رواں دواں رکھنا ہوتا ہے۔

- قطع نظر اس کے کہ بزنس کی کون سی قسم ہے، اس کے لیے تین طرح کی اسٹریٹیجی کی ضرورت پڑتی ہے:

1 موجودہ حکمت عملی

آپ کے پاس ایک ایسی حکمت عملی ہے، جس کی بدولت آپ مارکیٹ میں کامیابی کے ساتھ ساتھ درست سمت میں جا رہے ہیں۔

2 اگلی حکمت عملی

اس پر آپ کو ریسرچ اینڈ ڈویلپمنٹ کر کے رکھنی چاہیے کہ کسی صورت میں آپ کو پہلی تبدیلی کرنی پڑ جائے یا اب وہ مفید اور کارگر نہیں رہی تو اس کو چھوڑ کر دوسری حکمت عملی اختیار کی جاسکے۔

3 ہنگامی حکمت عملی

آج جس حکمت عملی پر سرمایہ کاری کر چکے ہیں، یہ ایسی ہونی چاہیے کہ اگر خدانخواستہ کسی وجہ سے اسے فوراً تبدیل کرنا پڑے تو یہ باآسانی دوسری میں ڈھل جائے، ورنہ آپ کو نئی حکمت عملی کی عمارت تیار کرنے میں خسارہ اٹھانا پڑے گا۔

فیوچر ٹریڈنگ کی دو اھم خرابیاں

مولانا نور ولی شاہ

ایک طرف فیوچر ٹریڈنگ اتنی عام ہو چکی ہے کہ شاید ہی کوئی بازار اس سے خالی ہو۔ اکثر ممالک میں اس کے لیے الگ مارکیٹیں قائم ہیں اور دوسری طرف شریعت میں اس کے لیے کوئی گنجائش نظر نہیں آتی۔ اس کے بے شمار نقصانات اور مفاسد کی وجہ سے اسلامی تعلیمات میں اسے قطعاً ناجائز قرار دیا گیا ہے۔

پچھلے مضمون میں فیوچر ٹریڈنگ کے ناجائز ہونے کی دو بڑی وجوہات بیان کی گئی تھیں۔ اس قسط میں اس میں موجود مزید دو بڑے شرعی مفاسد اختصار کے ساتھ سپردِ قلم کیے جاتے ہیں:

1 قبضہ کرنے سے پہلے خرید و فروخت

فیوچر ٹریڈنگ میں ایک بڑی شرعی خرابی یہ ہے کہ اس میں ایسی چیز کو آگے فروخت کیا جاتا ہے جو مالک کے قبضے میں موجود نہیں ہوتی۔ فیوچر ٹریڈنگ میں یہ خرابی صرف ایک جگہ نہیں، بلکہ بار بار اور تسلسل کے ساتھ آتی رہتی ہے، کیونکہ سب سے پہلا فروخت کنندہ (Seller) نہ سامان کا مالک ہوتا ہے اور نہ وہ اس کے قبضے (Possession) میں ہوتا ہے۔ اس کے باوجود وہ اسے مستقبل کی کسی تاریخ کے لیے کسی کو فروخت کر دیتا ہے۔

چیز کو خریدنے والا ابھی اس پر قبضہ کیے بغیر اسے کسی اور کو فروخت کر دیتا ہے اور وہ کسی اور کو۔ چنانچہ مقررہ تاریخ آنے تک بے شمار لوگ درمیان میں بائع اور مشتری (Buyer and Seller) بن چکے ہیں، لیکن سامان ان میں سے کسی نے دیکھا تک نہیں ہوتا، چہ جائیکہ اس پر کسی نے قبضہ کیا ہو۔

> **فیوچر ٹریڈنگ میں ایک بڑی شرعی خرابی یہ ھے کہ اس میں سامان اور اس کی قیمت دونوں ادھار میں ہوتے ھیں**

شرعی حکم

جو چیز آپ کے قبضے میں موجود نہ ہو، اسے آگے فروخت کرنا شرعاً جائز نہیں۔ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما سے روایت ہے کہ آپ صلی اللہ علیہ وسلم نے فرمایا کہ سامان پر قبضہ کیے بغیر اسے آگے فروخت کرنا جائز نہیں ہے۔

(سنن نسائی: 232/2 المیزان کتب خانہ)

2 سامان اور قیمت دونوں کا ادھار معاملہ

فیوچر ٹریڈنگ میں ایک بڑی شرعی خرابی یہ ہے کہ اس میں سامان اور اس کی قیمت دونوں ادھار میں ہوتے ہیں، کیونکہ سامان خریدار کو فوراً نہیں ملتا، بلکہ مستقبل کی تاریخ کے آنے کے بعد ملتا ہے۔ (نوٹ: یہ بھی تب ہوتا ہے، جبکہ وہ لینا بھی چاہے ورنہ فیوچر ٹریڈنگ میں 99 فیصد لوگ سامان لیتے ہی نہیں، بس معاملہ ختم ہونے کے بعد سارے ایک ساتھ بیٹھ کر آپس میں فرق برابر کر لیتے ہیں۔)

اسی طرح خریدار اس چیز کی قیمت ابھی نہیں دیتا، بلکہ مستقبل کی تاریخ کے آنے کے بعد دیتا ہے۔

شرعی حکم

یہ معاملہ دونوں طرف سے ادھار پر مشتمل ہونے کی وجہ سے ناجائز ہے۔ اسے شریعت میں بیع الکالی بالکالی کہتے ہیں۔ حضرت عبداللہ بن عمر رضی اللہ عنہما فرماتے ہیں کہ رسول اللہ صلی اللہ علیہ وسلم نے اس سے منع فرمایا ہے۔ (مشکوۃ: 248)

خلاصہ یہ کہ ان چار بڑی وجوہات (گزشتہ اور اس مضمون میں ذکر کردہ) کی بنا پر فیوچر ٹریڈنگ پر مشتمل تمام سودے ناجائز اور حرام ہیں۔ جن سے بچنا ایک مسلمان تاجر ہونے کے ناطے ہمارا بنیادی فرض بنتا ہے۔

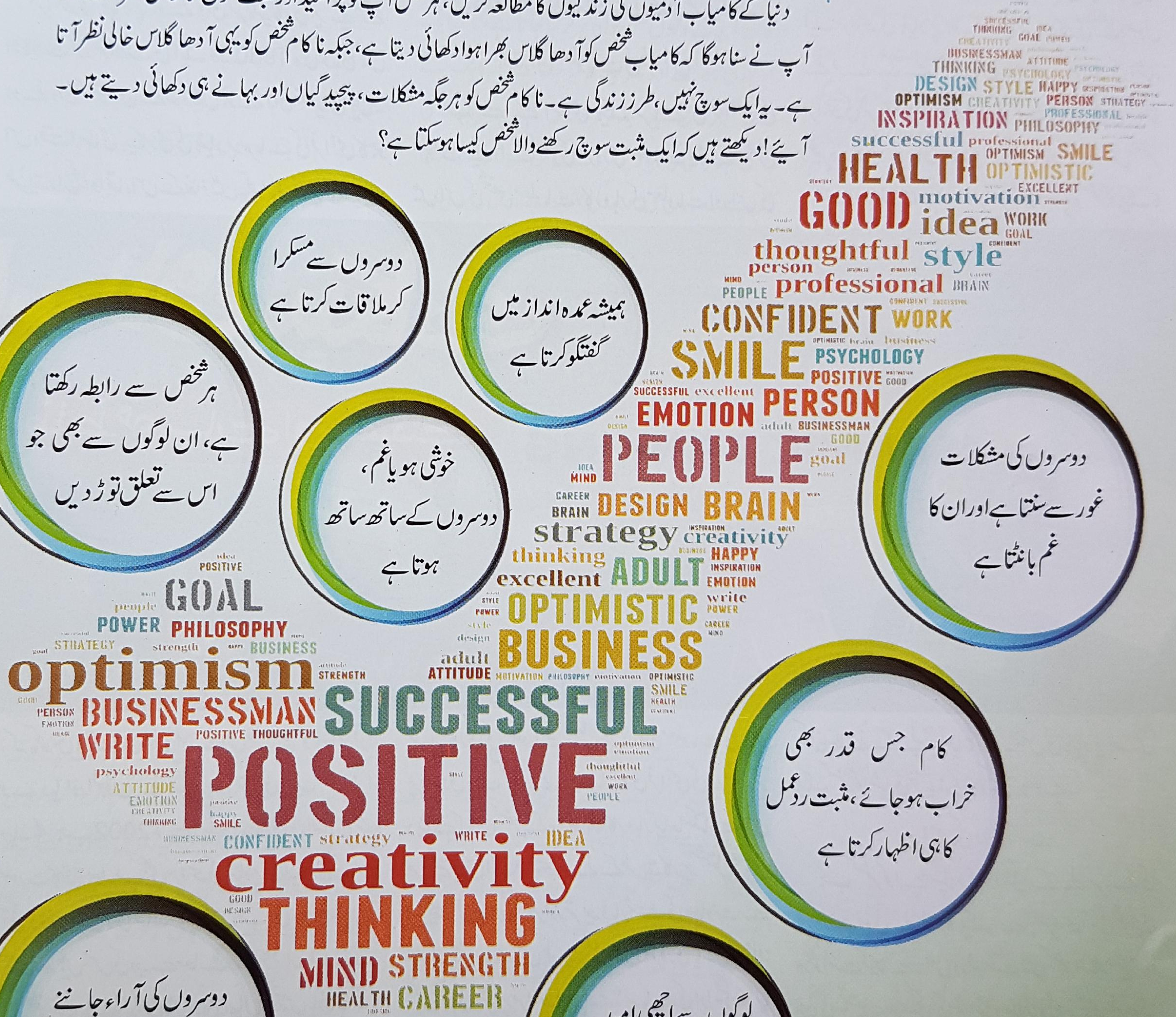
اگر آپ مارکیٹ کی پُر مقابلہ فضا میں اپنی مانگ بڑھانا چاہتے ہیں تو پیشہ ورانہ ترقی کے ساتھ ساتھ اپنی ذاتی نشوونما پر بھی توجہ دیں

مثبت شخص کی علامات

آئیے! کامیاب بننے کی کوشش کریں

دنیا کے کامیاب آدمیوں کی زندگیوں کا مطالعہ کریں، ہر شخص آپ کو پُر امید اور مثبت سوچ کا حامل نظر آئے گا۔ آپ نے سنا ہوگا کہ کامیاب شخص کو آدھا گلاس بھرا ہوا دکھائی دیتا ہے، جبکہ ناکام شخص کو یہی آدھا گلاس خالی نظر آتا ہے۔ یہ ایک سوچ نہیں، طرزِ زندگی ہے۔ ناکام شخص کو ہر جگہ مشکلات، پیچیدگیاں اور بہانے ہی دکھائی دیتے ہیں۔

آئیے! دیکھتے ہیں کہ ایک مثبت سوچ رکھنے والا شخص کیسا ہوسکتا ہے؟



- دوسروں سے مسکرا کر ملاقات کرتا ہے
- ہمیشہ عمدہ انداز میں گفتگو کرتا ہے
- ہر شخص سے رابطہ رکھتا ہے، ان لوگوں سے بھی جو اس سے تعلق توڑ دیں
- خوشی ہو یا غم، دوسروں کے ساتھ ساتھ ہوتا ہے
- دوسروں کی مشکلات غور سے سنتا ہے اور ان کا غم بانٹتا ہے
- کام جس قدر بھی خراب ہو جائے، مثبت ردعمل کا ہی اظہار کرتا ہے
- لوگوں سے اچھی امید رکھتا ہے اور ان کی غلطیوں سے درگزر کرتا ہے
- دوسروں کی آراء جاننے کا شوق رکھتا ہے، تاکہ اپنی اصلاح کر سکے

مولانا شیخ نعمان

ایم بی اے: KIMS، شریعہ آفیسر، بینک اسلامی

مروجہ اسلامی بینکاری پر مختلف سوالات سامنے آتے رہتے ہیں۔ ان میں سب سے زیادہ سوالات اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کی بنیاد پر ہونے والی سرمایہ کاری پر ہوتے ہیں۔

مرابحہ پر اشکالات کی وجہ

مرابحہ کی بنیاد پر ہونے والی سرمایہ کاری پر کیے گئے اشکالات اور سوالات کی ایک وجہ 1980ء کی دہائی میں ہونے والی کوششوں کے نفاذ میں ہونے والی غلطیاں ہیں۔ اس وقت اسلامی بینکاری کی بنیاد پر سرمائے کی فراہمی کا جو طریقہ رائج ہوا تھا، اس کے نفاذ میں کچھ ایسی غلطیاں ہوئیں

کہ کچھ ہی وقت میں اہل علم نے اس طریقے کو ناجائز قرار دے دیا اور انہوں نے اسے سود ہی کی ایک شکل قرار دیا۔ پھر جب 2002ء سے اسلامی بینکاری کی اصلاح شدہ صورت کا نفاذ ہوا۔ اب بھی مرابحہ کی بنیاد پر سرمایہ کاری کی بات آئی تو ذہن میں وہی شک آیا کہ کہیں اب بھی وہی غلطیاں تو نہیں ہو رہیں جس کی وجہ سے معاملے کو ناجائز قرار دیا جائے۔

حقیقت یہ ہے کہ اس میں وہ خرابیاں تو نہیں پائی جاتیں جن کی وجہ سے علما نے اس وقت مرابحہ کی بنیاد پر شروع ہونے والی سرمایہ کاری کے طریقے کو ناجائز قرار دیا تھا۔ اسی لیے مرابحہ کی بنیاد پر ہونے والی سرمایہ کاری پر مختلف سوالات اٹھتے رہتے ہیں۔

ان سوالات کی بنیاد بعض اوقات تو علمی ہوتی ہے، لیکن کئی دفعہ اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کے طریقہ کار کا مکمل علم کا نہ ہونا ہوتا ہے۔ آیئے! آج کے مضمون میں اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا اجمالی طریقہ کار پھر اس پر ہونے والے سوالات کا جائزہ لیتے ہیں۔

اسلامی بینکوں میں رائج مرابحہ کا طریقہ کار

ابتدائی معلومات کی فراہمی

سب سے پہلے اسلامی بینک سرمائے کی فراہمی کی سہولت لینے والے کسٹمر کی ضروری معلومات لیتا ہے۔ جس میں اس کی شخصی معلومات، کاروبار کی معلومات اور اس کی سرمایہ کاری کی معلومات شامل ہیں۔ ان معلومات کی بنیاد پر اسلامی بینک کسٹمر کے لیے سرمائے کی فراہمی کی حد مقرر کر دیتا ہے کہ اس کسٹمر کے ساتھ کتنا کاروبار کیا جا سکتا ہے؟ اس مرحلے پر ہی ایک مرابحہ کرنے کے طریقہ کار پر مشتمل تفصیلی طریقہ عمل برانچ کسٹمر اور شریعہ ڈپارٹمنٹ کی معاونت سے تیار کر لیتی ہے۔ اس طریقہ عمل میں ضروری باتیں، مثلاً: کس قسم کی اشیا پر مرابحہ ہو رہا ہے؟ سرمائے کی ادائیگی کا کیا طریقہ کار ہوگا؟ خریداری کے کیا ثبوت ہوں گے؟ بینک کی جانب سے اشیا کی خریداری کو چیک کرنے کے لیے کیا طریقہ ہوگا؟ اشیا کے آ جانے کے کتنے دنوں میں مرابحہ کا معاہدہ ہو جائے گا؟

مرکزی معاہدات

کسٹمر کے ساتھ کاروبار کی حد طے ہو جانے کے بعد بینک کسٹمر سے مرکزی معاہدات کرتا ہے۔ یہ معاہدات سہولت کی مدت کے دوران ایک دفعہ کیے جاتے ہیں۔

عام طور پر اس موقع پر دو معاہدات کیے جاتے ہیں:

ایک مرابحہ کی بنیاد پر ہونے والی سرمایہ کاری کے اصول طے کرنے کے لیے، جس میں عام طور پر مرابحہ کی اشیا، مرابحہ کی شرح منافع اور مرابحہ کی قیمت کی ادائیگی کی شرائط وغیرہ طے کر لی جاتی ہے۔ اس کی بنیاد پر بعد میں کسٹمر مرابحہ کا معاملہ کرتا ہے۔ دوسرا مرکزی معاہدہ کسٹمر کو بینک کا وکیل بنانے کے لیے کیا جاتا ہے۔ جس کی بنیاد پر بعد میں بینک کسٹمر کو اشیا کی خریداری کا وکیل بناتا ہے۔

مرابحہ کی درخواست

جب کسٹمر کو اپنے سپلائر کو ادائیگی کے لیے سرمائے کی ضرورت ہوتی ہے تو وہ بینک سے ''مرابحہ'' کی تحریری درخواست کرتا ہے۔ اس درخواست میں کسٹمر درکار اشیا اور ان کی قیمتیں، ادائیگی کی شرائط، سپلائر وغیرہ جیسی ضروری معلومات فراہم کرتا ہے۔ بینک پہلے سے طے شدہ معاہدۂ وکالت کی بنیاد پر درکار اشیا کی خریداری کے لیے سرمایہ فراہم کر دیتا ہے۔ جس میں اسلامی بینک کی پوری کوشش یہ

ہوتی ہے کہ سرمایہ براہ راست سپلائر کے اکاؤنٹ میں ڈالا جائے اور سرمایہ کسٹمر کو نہیں دیا جاتا، البتہ شرعاً اسے دے کر بھی سپلائر کو پہنچانا جائز طریقہ ہے۔ اگر ایسا کیا جاتا ہے تو عام طور پر پھر اسلامی بینک کوئی ایسا ثبوت مانگتے ہیں جس سے سرمائے کی سپلائر کو منتقلی معلوم ہو جائے۔

خریداری کی اطلاع

کسٹمر بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے چیز خریدتا ہے۔ قیمت کی ادائیگی بینک کی جانب سے براہ راست سپلائر کو ہو جاتی ہے۔ کسٹمر بینک کو تحریری اطلاع دیتا ہے کہ سامان خریدا جا چکا ہے۔ یاد رکھیے! اس وقت کسٹمر کا سامان پر قبضہ بینک کے وکیل ہونے کی حیثیت سے ہے اور شرعاً وکیل کا قبضہ مؤکل کا قبضہ سمجھا جاتا ہے۔ وکیل کے قبضے کی صورت میں تمام خطرات مؤکل کی طرف منتقل ہو جاتے ہیں۔ لہذا بینک اس چیز کے خطرات برداشت کر رہا ہوتا ہے اور اس کو آگے بیچ کر نفع کما سکتا ہے۔

بینک کی جانب سے سامان کی جانچ

بینک خود یا اپنے نمائندے کے ذریعے سامان کی جانچ پڑتال کرتا ہے۔ اگرچہ شرعاً اس کی ضرورت نہیں ہے، لیکن معاملات کو شفاف رکھنے کے لیے ہر معاملے میں نہ سہی لیکن کچھ نہ کچھ جانچ رکھی جاتی ہے۔

مرابحہ کے لیے ایجاب وقبول

بینک کی جانب سے سامان کی جانچ پرکھ کے بعد ایجاب وقبول کے ذریعے مرابحہ کا معاملہ ہو جاتا ہے۔ مرابحہ کے ایجاب وقبول کے بعد سامان کی ملکیت اور خطرات کسٹمر کی جانب منتقل ہو جاتے ہیں۔

قیمت کی ادائیگی

سامان کی خریداری کے بعد قیمت کی ادائیگی کے لیے باہمی رضامندی سے تاریخیں طے کر لیتے ہیں۔ یہ ادائیگی مستقبل کی کسی تاریخ پر یکمشت بھی ہوتی ہے اور بعض اوقات قسطوں میں ہوتی ہے۔ شرعاً دونوں جائز ہیں۔

مرابحہ پر سوالات اور ان کے جوابات

مرابحہ کے رائج طریقے کے مکمل علم نہ ہونے کی وجہ سے مختلف سوالات ذہن میں آتے ہیں۔ جو بعض اوقات اسلامی بینکاری سے دور کرتے ہیں۔ یہاں حقیقت کی روشنی میں ان کا جائزہ لیتے ہیں۔

■ ......ایک سوال یہ آتا ہے کہ بینک کے مرابحہ میں باقاعدہ تحریری معاہدہ یا سامان پر قبضہ نہیں ہوتا بلکہ خود بخود یہ سمجھا جاتا ہے کہ سامان بینک کے لیے خریدا گیا ہے (اور ایسا 1980ء کی اسلامی بینکاری میں ہو چکا ہے) بعض اوقات ایجاب وقبول محض فون پر کر لیا جاتا ہے، تاکہ ایک رسم پوری ہو سکے اور پھر یہ سمجھ لیا جاتا ہے کہ بینک نے سامان کسٹمر کو بیچ دیا۔ لہذا مرابحہ کی بنیاد پر سرمائے کی فراہمی اور قرض کی بنیاد پر سرمائے کی فراہمی میں کوئی فرق نہیں ہے۔ سامان کی موجودگی مشتبہ ہے۔ بس پیسہ بینک کے پاس سے گیا اور بڑھ کر واپس آ گیا۔

مرابحہ کی مروجہ صورت کے علم کے بعد اس سوال کی حیثیت واضح ہے کہ بینک قدم قدم پر تحریری معاہدات، سپلائر کو براہ راست ادائیگی اور سامان کی جانچ جیسے مراحل کے ذریعے حقیقی مرابحہ کو یقینی بنانے کی پوری کوشش کرتا ہے۔ مزید ان تمام مراحل کے نفاذ سے پہلے اور بعد آڈٹ اور شرعی نگرانی کا نظام بھی ہوتا ہے۔ جس سے حقیقی مرابحہ کو یقینی بنایا جاتا ہے۔

■ ......ایک سوال یہ آتا ہے کہ روایتی بینکوں کی طرح ادائیگی بینک اپنے کسٹمر کو کرتا ہے۔ یہ کیسا مرابحہ ہوا جس میں چیز جس سے خریدی جا رہی ہے اس کو قیمت کی ادائیگی ہوئی ہی نہیں۔

اس سوال کے حوالے سے یہ بات عرض کی جا چکی کہ اسلامی بینک مرابحہ کے معاملے میں براہ راست ادائیگی سپلائر کو کرتا ہے، لہذا یہ بات حقیقی نہیں ہے۔

■ ......ایک سوال یہ ہوتا ہے کہ کسٹمر ہی مرابحہ کا ایجاب اور قبول دونوں کرتا ہے۔

ہم بینک کے معاہدات کو دیکھ کر اس بات کا فیصلہ بآسانی کر سکتے ہیں کہ بینک اور کسٹمر دونوں کے معاہدات پر دستخط ہوتے ہیں۔

■ ......ایک سوال یہ ہے کہ مرابحہ میں اگر بینک چیز کا مالک بنتا ہے تو پھر بینک کو سامان کے ضمان اور خطرات بھی لینا چاہیے، حالانکہ بینک کسی بھی مرحلہ پر چیز کے خطرات قبول نہیں کرتا۔

یہ بات بھی حقیقت کے خلاف ہے۔ مرابحہ میں اسلامی بینک چیز کی خریداری سے لے کر مرابحہ کا معاہدہ ہونے تک کے ملکیت اور نقصان کی ذمہ داری لیتا ہے۔ البتہ بینک ان خطرات سے نمٹنے کے لیے تکافل کا سہارا لیتا ہے، جس میں شرعاً کوئی مضائقہ نہیں۔

■ ......ایک غلط فہمی یہ بھی ہے کہ اسلامی بینک مرابحہ کے ایگریمنٹ کسٹمر کے حوالے نہیں کرتا۔ جس سے اس بات کا شک بڑھ جاتا ہے کہ بینک صرف اپنی رسمی کارروائی کرتا ہے۔ باقی باقاعدہ کوئی مرابحہ کا معاملہ نہیں کرتا۔

یہ کچھ باتیں مروجہ مرابحہ اور اس پر اٹھنے والے سوالات کے بارے میں پیش کر دیں۔ ان باتوں کا مقصد صرف حقیقت سامنے لانا اور غلط فہمیوں کو دور کرنا ہے۔

الحمدللہ! مروجہ اسلامی بینکاری مفتیان کرام کی زیر نگرانی کام کر رہی ہے۔ نگرانی کا ایک مؤثر نظام موجود ہے۔ ہم اعتراض کرنے سے پہلے حقیقت ضرور دیکھ لیں۔ کہیں ایسا نہ ہو کہ ناسمجھی میں ہم اعتراض کریں۔ ناسمجھی میں مخلص لوگوں کے اخلاص پر شک کریں۔

یقیناً اسلامی بینکاری کو ابھی مزید بہتری کی جانب جانا ہے۔ اس مرحلے پر اسلامی بینکاری کو درست سمت میں سفر کے لیے ہم سب کی ذمہ داری ہے کہ ہم صحیح اسلامی بینکاری کو سیکھیں اور جس طرح ہو سکے اسے فروغ دینے میں اپنا کردار ادا کریں۔ جس کی کم از کم صورت یہ ہے کہ ہم اپنا بینک اکاؤنٹ روایتی بینک سے ختم کروا کر اسلامی بینک میں کھلوائیں۔ اگر ہم سرمایہ روایتی بینکوں سے لیتے ہیں تو اسلامی بینکوں سے لیں تاکہ اسلامی بینکاری فروغ پائے۔ سود کی لعنت سے جان چھوٹ سکے اور اللہ کی رحمتیں نازل ہوں۔

یاد رکھیں! اللہ کی رحمت کے علاوہ دنیا میں کہیں پناہ نہیں مل سکتی۔ اللہ پاک ہمیں وہ اعمال کرنے کی توفیق عطا فرمائے جن سے اللہ کی رحمت ہماری طرف متوجہ ہو اور ہم اللہ کی ناراضگی سے بچ جائیں، آمین۔

چیدہ چیدہ

اُدھار اور لکھت پڑھت

ابو سلیمان مرعشیؒ جنہوں نے حضرت کعب رضی اللہ عنہ کی صحبت اٹھائی تھی، انہوں نے ایک دن اپنے پاس بیٹھنے والوں سے کہا: ''اس مظلوم کو بھی جانتے ہو جو اللہ تعالیٰ کو پکارتا ہے اور اس کی دعا قبول نہیں ہوتی۔'' لوگوں نے کہا: ''آپ ارشاد فرما دیجیے!'' فرمایا: ''یہ وہ شخص ہے جو ایک مدت کے لیے ادھار دیتا ہے، گواہ رکھتا ہے نہ لکھت پڑھت کرتا ہے، پھر مدت گزرنے پر اس کا تقاضا کرتا ہے اور دوسرا شخص انکار کر جاتا ہے۔ اب یہ اللہ سے دعا کرتا ہے، لیکن پروردگار قبول نہیں کرتا، اس لیے کہ اس نے کام اس کے فرمان کے خلاف کیا ہے اور اپنے رب کا نافرمان ہوا ہے۔'' (تفسیر ابن کثیر)

کل کبھی نہیں آئے گا

ایک آدمی دن رات مخلوقِ خدا کو اذیت دینے کی تدبیریں سوچتا رہتا تھا۔ ایک دن اسے شرارت سوجھی۔ اس نے اپنے گھر کے سامنے راستے میں لمبے لمبے کانٹوں والی ایک جھاڑی لگا دی۔ کچھ عرصے میں یہ جھاڑی خاصی بڑھ گئی۔ لوگ اس سے بچ بچا کر نکلتے، لیکن پھر بھی کوئی نہ کوئی کانٹا پاؤں زخمی کر دیتا یا کسی کا دامن تار تار کر دیتا۔ لوگوں نے اس شخص کو بہت ملامت کیا کہ تو نے اپنے گھر کے سامنے یہ جھاڑی کیوں اُگنے دی؟ اس لعن طعن پر اس نے وعدہ کیا کہ وہ اسے اکھیڑ دے گا، مگر چند دن پھر اسی طرح گزر گئے، یہاں تک کہ جھاڑی نے آدھا راستہ گھیر لیا۔ لوگوں نے مجبور ہو کر حاکمِ وقت کو اس کی شکایت کی۔ اس نے فوراً اس شخص کو بلایا، اسے برا بھلا کہا اور پھر سختی سے حکم دیا کہ وہ ابھی جا کر جھاڑی کو اُکھیڑ دے۔

اس نے کہا: ''ابھی حکم کی تعمیل ہو جائے گی۔'' وہ حاکم وقت سے وعدہ کر کے چلا آیا۔ اس نے جھاڑی پھر بھی نہ اُکھیڑی۔ اگر کوئی اسے اس طرف توجہ دلاتا تو کہہ دیتا کہ آج فرصت نہیں، کل یہ کام کر دوں گا۔ اسی کل کل پر ٹالنے کا نتیجہ یہ نکلا کہ ایک دن جھاڑی اتنی بڑھ گئی کہ اب اس کا ہٹانا آسان نہ رہا۔ یہ مضبوط درخت کی شکل اختیار کر گئی اور اس کی جڑیں اتنی گہری ہو گئیں کہ پھر وہ ظالم اس کو اکھیڑنے سے عاجز ہو گیا۔ یوں دن بہ دن درخت جوان ہوتا گیا اور اس کو اکھیڑنے والا کمزور ہوتا گیا۔

سو، ہمیں کسی کام کو کل پر نہیں ٹالنا چاہیے، وہ کل کبھی نہیں آئے گا کہ جس میں یہ کام پایۂ تکمیل تک پہنچے۔ پھر وہی بات صادق آئے گی کہ ''کام جوان ہوتا گیا اور کرنے والا بوڑھا اور کمزور ہوتا چلا گیا۔''

کفایت شعاری، ایک آزادی

ولیم فلکن، نوٹنگھم کا کوتوال بننے سے پہلے ایک محنت مزدوری کرنے والا اور کفایت شعار آدمی تھا۔ وہ کہتا ہے کہ اگر کوئی شخص اپنی بُری حالت کو اچھا کرنا چاہے تو اس سے جتنا ہو سکے، روپیہ کمائے اور جہاں تک ہو سکے، خرچ کم کرے۔ اس رقم سے بھی صرف وہ چیزیں خریدے، جن سے اس کی اور اس کے کنبے کی ضرورت پوری ہو اور انہیں راحت نصیب ہو۔ محنت پیشہ آدمی اپنی کمائی میں سے جو کچھ پہلے پہلے بچاتا ہے، وہ گویا سچی آزادی حاصل کرنے کا پہلا اور نہایت ہی ضروری کام کرتا ہے۔ محنتی اور کفایت شعار شخص اس طرح آزاد رہ سکتا ہے جس طرح ایک بیوپاری یا سوداگر رہا کرتا ہے۔

دستاویز نمبر 3

فیملی بزنس میں فیملی کونسل کا کردار درج ذیل نکات سے واضح ہے:

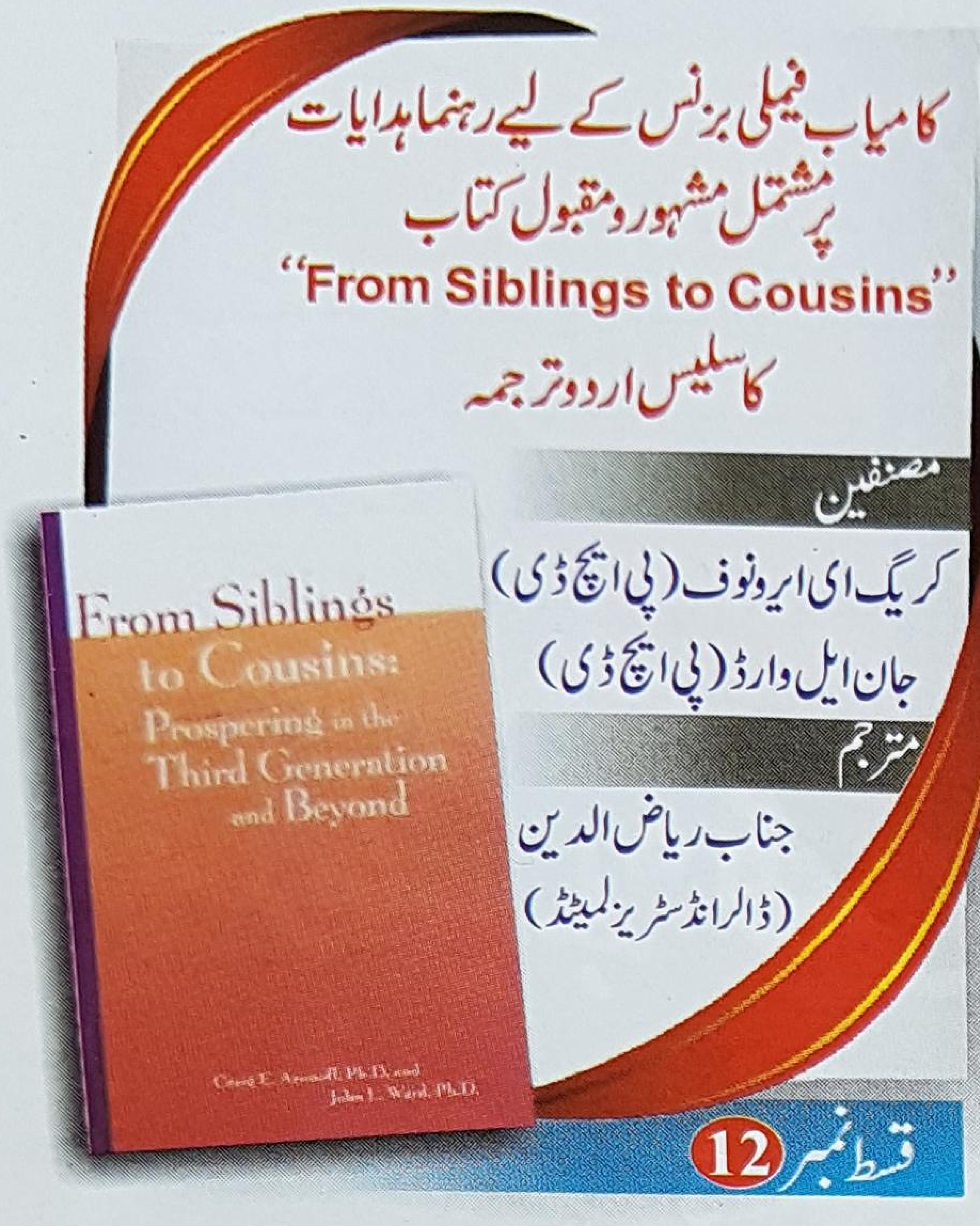
- کزنز اور خاندان کے دیگر افراد کو ایک دوسرے کو سمجھنے اور آپس میں تعلقات قائم رکھنے میں مدد دیتی ہے۔
- خاندانی کاروبار اور خاندانی میراث کا شعور اُجاگر کرتی ہے۔
- خاندان کے افراد کو Active Owners بننے کی تربیت دیتی ہے۔
- خاندان کے مستقبل کی صورت گری میں فیصلہ کُن کردار ادا کرتی ہے۔
- اگر خاندان کے افراد موروثی کاروبار کو جاری رکھنے کا ارادہ رکھتے ہوں تو اُنہیں کاروبار کی باگ ڈور سنبھالنے کے لیے تیار کرتی ہے۔
- خاندان کے افراد کو اہم کردار ادا کرنے کا موقع فراہم کرتی ہے، چاہے وہ کاروبار میں عملاً شریک نہ بھی ہوں۔
- خاندان میں ضرورت پڑنے پر قائدانہ منصب کو سنبھالنے کے لیے خاندان سے ممکنہ اُمیدواروں کی تیاریوں پر نظر رکھتی ہے۔
- مختصر یہ کہ خاندانی تنظیم اپنے افراد کو خاندانی کاروبار میں مؤثر کردار ادا کرنے میں مدد دیتی ہے۔

ایک چھوٹے کنبے میں خاندانی تنظیم اس کے افراد کی ایگزیکٹو کمیٹی یا ایک فیملی کونسل پر مشتمل ہوسکتی ہے۔ جب کہ ایک بڑے خاندان میں اس سے مراد ہوگی ''ایک ایسی فیملی کونسل جس کی متعدد کمیٹیاں ہوں جہاں باقاعدہ فیملی میٹنگ ہوتی ہو، فیملی فاؤنڈیشن اور فیملی آفس قائم کیا گیا ہو جس کی نگرانی خاندان کے ذمہ دار افراد کا ایک بورڈ کرتا ہو۔''

سادہ الفاظ میں یوں کہیے کہ Family Council سے مراد یہ ہے کہ خاندان نے خود کو منظم کرلیا ہے اور اقدار اور مراتب کا ایک نظام اختیار کرلیا ہے۔ حقیقت یہ ہے کہ کسی بھی خاندان کو ایک مؤثر Family Council سے زیادہ کوئی اور شے توانا نہیں کرسکتی۔ کیوں کہ یہ خاندان کے افراد میں خاندانی حیثیت اور اس کی اقدار کا شعور پیدا کرتی ہے۔ اور اس کے افراد میں ذاتی مفادات سے بلند ہوکر سوچنے کی حوصلہ افزائی کرتی ہے اور خاندان کے دوسرے افراد کے اندر بحیثیت مجموعی خاندان کی بہتری کے لیے کام کرنے کا جذبہ بیدار کرتی ہے۔

Family Council کئی اعتبار سے وہ کردار ادا کرتی ہے جو خاندانی کاروبار کی پہلی نسل میں خاندان کے لیے غالباً باپ یا ماں نے ادا کیا تھا۔ یہ خاندان کی ضروریات کی تکمیل کو یقینی بناتی ہے اور اس امر پر دھیان دیتی ہے کہ کاروبار اور خاندان ایک دوسرے کے ساتھ تعاون کرتے ہوں۔ تاہم کزنز کی نسل میں خاندانی قیادت کا کام اس سے کہیں زیادہ مشکل ہوجاتا ہے جہاں اسے دادا دادی نے چھوڑا تھا۔ کیوں کہ اب خاندان کہیں زیادہ وسیع ہو چکا ہوتا ہے اور اس کے معاملات میں بھی کافی پیچیدگی پیدا ہوجاتی ہے۔

یہاں قابلِ غور بات یہ ہے کہ خاندانی قیادت کا چیلنج قبول کرنے کے لیے کس طرح خاندانی ارکان کی حوصلہ افزائی کی جائے اور انہیں کس انداز سے تربیت دی جائے۔ پھر جب وہ خاندان کی قیادت سنبھال لیں تو یہ ضروری نہیں ہے کہ اُنہیں اُن کے سارے کاموں کا صلہ محض مالی منفعت کی شکل میں ملے۔ البتہ یہ ضروری ہے کہ اُن کی خدمات کی قدر دانی کی جائے۔



کسی کمپنی کا برانڈ، آدمی کی ساکھ کی طرح ہوتا ہے، ساکھ حاصل کرنے کے لیے سخت محنت کرنا پڑتی ہے

”سرمایہ بے وقوف کے ہاتھ نہیں تھمایا جاتا“

انعام اللہ بھکروی

آج وہ اپنے جی ہی جی میں بہت خوش تھا۔ وہ خوش کیوں نہ ہوتا، کیونکہ اس گھر میں اس کی ہر خواہش پوری کی جاتی تھی۔ اس کے منہ سے نکلے الفاظ کا مان رکھا جاتا تھا۔ اس کے والد اس کا ہمیشہ خیال رکھتے اور اس سے بے حد پیار کرتے تھے۔ اسے بھی اپنے باپ سے بے پناہ محبت تھی۔ وہ ان سے جس چیز کا تقاضا کرتا اور مانگتا، وہ مل جایا کرتی تھی۔ اس کے والد وہ چیز اپنے ہاتھ پر لیے تیار بیٹھے ہوتے کہ وہ کہے اور وہ اسے فوراً پیش کردیں، مگر یہ اُن دنوں کی بات تھی جب وہ اپنے بچپن کے مزے لوٹ رہا تھا۔ اب یہ لڑکپن سے نکل کر جوانی کی دہلیز پر قدم رکھ چکا تھا۔ حالات یکسر تبدیل ہو چکے تھے۔ اس کے والد کا اندازِ تربیت بدل چکا تھا۔ اب اس کی ضروریات اور خواہشات میں فرق آ چکا تھا۔ آج اور کل وہ نہ تھے، لیکن اس کی امید کا محل وہی تھا، جیسا کہ وہ اپنے بچپن میں اپنے والد سے توقع رکھتا تھا۔

آج بھی ہمیشہ کی طرح وہ ایک خواہش لیے اپنے گھر میں داخل ہوتا ہے۔ اپنے باپ کو تلاش کرتا ہوا ان تک پہنچ جاتا ہے۔ وہ ان کے کان میں ایک بات کہتا ہے اور پھر اس کا ردعمل ایک جملہ ہوتا ہے، جو اس کے باپ کے منہ سے نکلتا ہے۔ اسے اپنے کانوں پر یقین نہیں آتا کہ وہ سن رہے ہیں یا نہیں؟ ہاں! وہ سن رہے تھے اور درست سن رہے تھے، لیکن وہ ابھی اپنے بچپن اور جوانی کی امید میں فرق نہ کر پایا تھا، جبکہ اس کے والد تمیز کرنے لگے تھے۔

جب یہ اپنی انجینئرنگ کی تعلیم مکمل کر چکا تو اس نے ایک فیکٹری لگانا چاہی اور اس خواہش کا اظہار اپنے والد کے سامنے کیا کہ وہ سرمائے کے ذریعے اس کی مدد کریں، مگر ”سرمایہ بے وقوف کے ہاتھ نہیں تھمایا جاتا“ اس جملے کے ساتھ اس کا استقبال کیا جاتا ہے، جس کی توقع اسے اپنے باپ سے ہرگز نہیں تھی۔ اس نے وضاحت چاہی تو اسے سمجھایا گیا کہ ابھی اس نے انجینئرنگ کی تعلیم حاصل کی ہے اور عملی مشق نہیں کی، وہ تجربہ بالکل نہیں رکھتا۔ اس نے ابھی تک خود کچھ کمایا بھی نہیں، اگر اس کے ہاتھ میں والد کی کمائی دے دی جائے تو وہ اس کی قدر و قیمت نہیں جان سکتا۔ یہ حقیقت ہے، جب تک انسان خود نہیں کماتا، اس کے ہاں دوسرے کی کمائی کی کوئی اہمیت نہیں ہوتی۔ اگر مفت کی دولت اس کے ہاتھ لگ جائے تو کچھ عرصے ہی میں اسے پھونک دے۔

وہ اپنے باپ کی طرف سے تلخ جواب ملنے سے مایوس ہوا نہ ہی اس جملے پر بُرا منایا، لیکن وہ سمجھتا تھا کہ والدین کبھی اپنی اولاد کا بُرا نہیں سوچتے، دنیا میں ان سے بڑا کوئی خیر خواہ نہیں ہوتا۔ اب اس نے اپنی تعلیم کی روشنی میں تھامس ایڈیسن کی ایجاد ”بلب“ پر تجربات شروع کر دیے کہ وہ کس طرح اس میں مزید بہتری لا سکتا ہے اور اس سے نئی ایجادات کر سکتا ہے۔

اس نے سخت محنت اور جدوجہد کی اور پھر اس میں کامیابیاں سمیٹیں۔ اس کا والد ایک بینکار تھا، جب اسے یقین ہو گیا کہ اس کا بیٹا اس قابل ہو چکا ہے کہ وہ اس کے پیسے کو نفع بخش بنا سکتا ہے، اس نے اپنے بیٹے کو بلایا اور اس کی محنت اور جذبے کی تعریف کی اور پھر اس کے ہاتھ میں سرمایہ دے دیا۔ یہ اپنے خواب کو شرمندۂ تعبیر ہوتے دیکھنے لگا۔

اس نے 1891ء میں ایک پرانی اور بند پڑی ہوئی کمپنی کی بلڈنگ خرید لی۔ یہ اس میں لائٹ بلب اور دیگر الیکٹریکل پروڈکٹس بنانے لگا۔ یہ ٹیکنالوجی میں ماہر تھا، جبکہ اس کا چھوٹا بھائی ”Anton“ کمرشل میں ید طولیٰ رکھتا تھا۔ اس کے علاوہ دوسرے ممالک میں کمپنی کی پروڈکٹ سیل کرنے میں بھی مہارت رکھتا تھا۔ اس نے 1894ء میں بھائی کو بھی اپنے ساتھ شامل کر لیا۔ اسے علم تھا کہ صرف پروڈکٹ بنانا ہی کافی نہیں، بلکہ اسے بنا کر فروخت کرنا بھی ضروری ہے۔ چھوٹے بھائی کے ساتھ مل کر تجارت کرنے میں اس کے لیے آسانی پیدا ہو گئی کہ یہ یکسو ہو کر تجربات اور پروڈکشن پر توجہ دے۔

1900ء میں اس کی کمپنی یورپ میں تیسری بڑی سپلائر کمپنی تھی، جو لائٹ بلب مہیا کر رہی تھی۔ 1914ء میں اس نے اپنی پروڈکشن بڑھانے کے لیے ایک ریسرچ لیبارٹری قائم کی۔ اس کے مطابق تمام تر کامیابی اسی لیبارٹری کی بدولت ہو رہی ہے۔ بلب بنانے کی ٹیکنالوجی ”ریڈیو والو“ کی پروڈکشن میں بھی استعمال ہونے لگی۔ 1920ء میں یہ یورپ کی سب سے بڑی کمپنی تھی، جو ریڈیو ریسیور بنانے لگی تھی اور 1932ء تک اس کمپنی نے دس لاکھ ریڈیو ریسیور بنائے۔ اس نے اپنی ایجادات کا سفر جاری رکھا۔ اس نے ایکسرے کی ٹیکنالوجی فوج سے حاصل کی، جو پہلی جنگ عظیم میں برسرِ پیکار تھی۔ اس فوج کے نمائندے اس کی لیبارٹری میں کام کرتے رہے، اس دوران یہ ان سے سیکھ گیا۔ اس کے علاوہ اس نے ٹیلی وژن کے اسپیئر پارٹس، الیکٹرک ریزر اور دیگر پروڈکٹس بھی منظر عام پر لائیں۔

یہ تھے گیرارڈ فلپس (Gerard Philips)، جو ایک صنعت کار اور ”Philips“ کمپنی کے بانی ہیں۔ اس کمپنی کی عمر ایک سو پچیس سال ہو چکی ہے، اس کے باوجود اب بھی اس کی رگوں کے اندر نوجوان خون دوڑتا ہے۔ اس کے ملازمین کی تعداد ایک لاکھ سے زائد ہے۔ ہمیں اس کہانی سے سبق ملتا ہے کہ ہم اپنی دولت اپنی ناسمجھ اولاد کو ہرگز نہ دیں، ورنہ وہ اسے اللے تللے میں اڑا دے گی۔ جب وہ سمجھ دار ہو جائے تو ان کے حوالے کرنے میں کوئی حرج نہیں...... اور یہی اللہ تعالیٰ کا حکم ہے۔